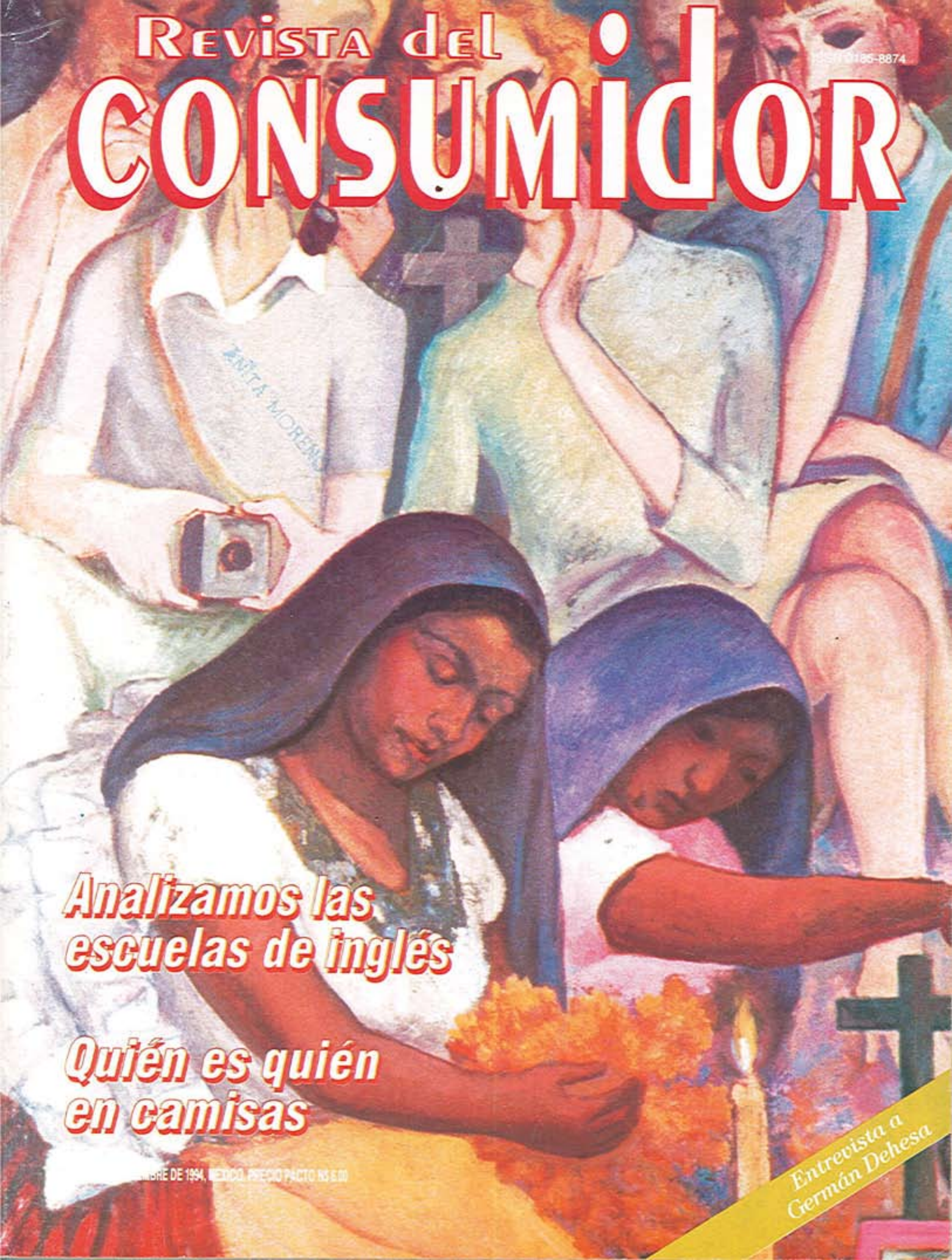
ISSN 0185-8874

Revista del CONSUMIDOR



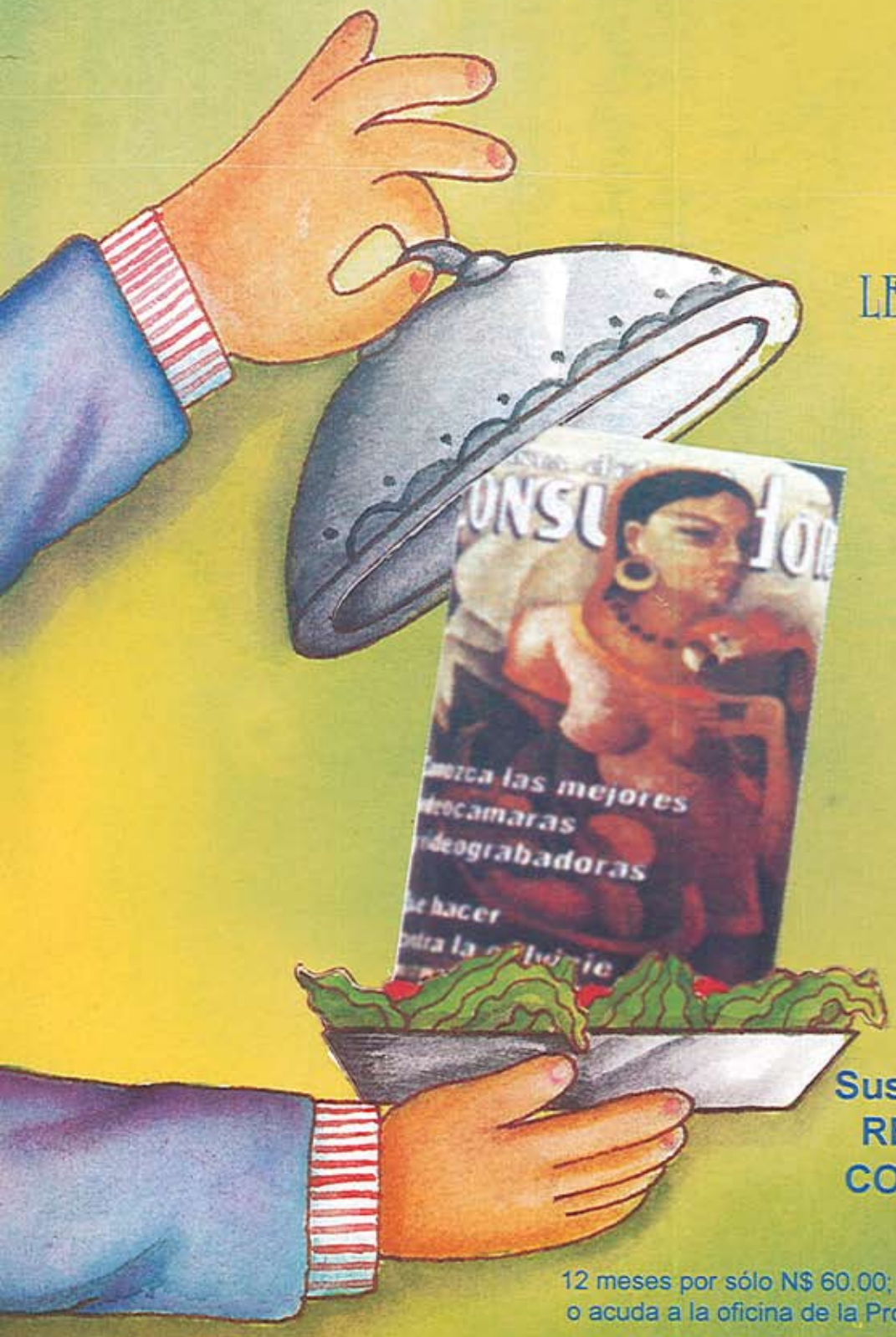
Analizamos las escuelas de inglés

Quién es quién en camisas

Entrevista a Germán Dehesa

...BRE DE 1994, MEXICO. PRECIO PACTO N$ 6.00

DISFRÚTELA...



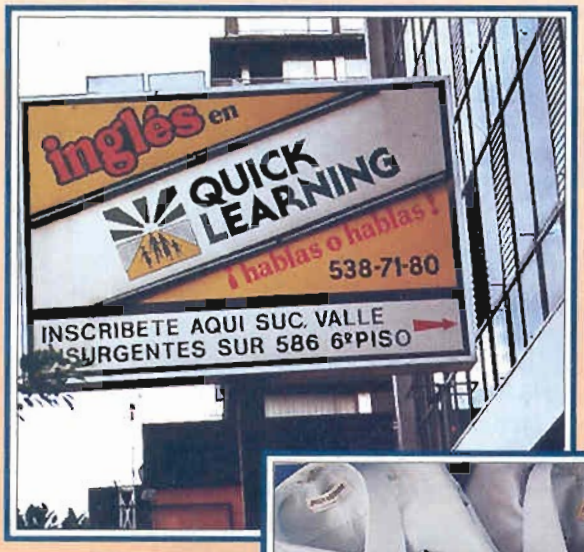
LE DEJARÁ
UN BUEN
SABOR...

Suscríbase a la REVISTA DEL CONSUMIDOR

12 meses por sólo N$ 60.00; llame al 568-87-22
o acuda a la oficina de la Profeco más cercana.

SUMARIO

Noviembre 1994



Editorial 2

La Profeco: una instancia alternativa para la procuración de justicia

Servicios de la Profeco 3

Las 13 preguntas del aguinaldo
Cómo contratar tiempos compartidos

Nuestra pluma invitada 7

Guadalupe Loaeza: "20 años después"

Orgullosamente mexicano 13

Del caballo al Mercedes Benz

La entrevista del mes 21

Germán Dehesa y el consumo del humor

Todo sobre... 29

¿Cómo elegir a un dentista?
Quién es quién en la enseñanza de inglés
Gimnasios, cuerpo sano en bolsillo sano
Lo bueno de comer pescado

La ciencia y usted 48

El tiempo que nos consume

Salud 53

Evite el mote de "sangrón" y done un poco de sí

Los pequeños consumidores 57

Foro del consumidor 63

***Reporte especial* I**

Conozca cuál es la mejor camisa de vestir

Directorio

Director:
Marco Antonio López Gallo

Editor: Marco Antonio López Gallo; **Director Editorial:** Oscar Romero Rojas; **Jefe de Redacción:** Guillermo Torales Caballero; **Jefe de Información:** Enrique Parada García; **Jefa de Corrección:** Dora Torres Ponce; Reporteras: Ma. Guadalupe Cruz, Graciela Muñoz; Tipografía: Ana S. Chio; Fotografía: Francisco Alatriste Torres, José Angel Gutiérrez.
Director de Arte y Diseño: Alejandro Lobato Rosales; **Jefe de Diseño Gráfico:** Víctor M. Gutiérrez G.; Diseñador: Pedro Octavio Castellanos G.; Ilustración: Mónica Miranda.

Portada: **Ofrenda de Janitzio**. Autor: **Ramón Alva de la Canal**. Colección: Enrique Murillo. Proporcionada por: Instituto de Investigaciones Estéticas, U.N.A.M.

El contenido de los anuncios comerciales publicados en la Revista del Consumidor es de la exclusiva responsabilidad de los anunciantes. Su publicación no implica, en modo alguno, por parte de la Procuraduría Federal del Consumidor, juicio de valor ni acto de autoridad, ni aval de los bienes o servicios que se anuncian. Asimismo, estas condiciones forman parte de los acuerdos que al respecto se suscriben con los anunciantes.

Teléfono de la revista: 559-72-96 exts. 262 ó 263. Para correspondencia, diríjase al editor de la Revista del Consumidor en Insurgentes Sur núm. 1228, 5º piso, c.p. 03200, o al A.P. 20600, México, D.F.

La Profeco: una instancia alternativa para la procuración de justicia

Los últimos seis años han sido de grandes retos y transformaciones para las instituciones públicas. Hacer frente a las nuevas realidades exigió un gran esfuerzo social para orientar a las entidades hacia la consolidación de un país moderno, justo y democrático, con una sólida presencia en el escenario mundial. El importante trabajo realizado ha arrojado saldos positivos, si bien aún falta mucho por hacer.

Estos tiempos exigen más y mejor trabajo, reafirmar lo iniciado y promover acciones que resuelvan viejos rezagos. En el horizonte inmediato, la Reforma del Estado supone instituciones que respondan con certidumbre y eficacia a la población y sean fiel reflejo de la dinámica social para que los cambios macroeconómicos se trasladen hacia una favorable economía familiar.

La Procuraduría Federal del Consumidor cierra un importante ciclo de trabajo. El organismo que en diciembre de 1988 se encargaba, fundamentalmente, de atender y resolver los conflictos en las relaciones de consumo, se transformó en forma radical, con objeto de atender la diversa demanda social en el marco de nuevas circunstancias del mercado y de influyentes tendencias internacionales.

Los cambios en la Procuraduría han sido de fondo: en 1992 se promulgó la nueva Ley Federal de Protección al Consumidor, que fusionó a la Profeco con el INCO en una institución con autoridad para proteger a los consumidores pero también con facultades informativas para prevenir conflictos en las relaciones de consumo; para actuar en un mercado imperfecto, la Procuraduría dispone de más funciones, como la suspensión y corrección de la publicidad, las acciones de grupo y la vigilancia de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización.

Asimismo, la Profeco inició la desconcentración de sus recursos y funciones hacia sus delegaciones para estar más cerca de los consumidores. También impulsó su modernización administrativa para reducir el tiempo de respuesta a la ciudadanía y hacer más efectiva su presencia en todo el territorio nacional.

Se ha puesto especial énfasis en las tareas informativas, de investigación y educación para el consumo. Así, esta Revista inició una nueva etapa, con contenido y formato más atractivos; el Periódico, en sus 32 versiones estatales, adquirió carácter nacional; los programas de radio y televisión ampliaron su cobertura a nivel nacional y local; y el Laboratorio de Pruebas de Calidad cuenta con un sólido acreditamiento e impulsa la participación de los sectores productivos, garantizando así confiabilidad y mayor calidad en la oferta de bienes y servicios.

México exige nuevos compromisos. La evolución previsible de las relaciones de consumo implica mayor prevención e información para que los consumidores aprovechen las ventajas del mercado. Para la Profeco, el desafío está en atender la modernización inevitable de los mecanismos comerciales con una efectiva protección a los intereses de los mexicanos más necesitados, promoviendo la seguridad jurídica y la equidad en las relaciones de consumo. Lograr esto reafirmará al organismo como una instancia alternativa de procuración de justicia al servicio de la Reforma Social que el país reclama.

Su derecho como empleado

Las 13 preguntas del aguinaldo

Estamos solamente a un mes de distancia de la mejor época del año, la decembrina. Tiempo de fiestas, convivencia, reflexión y aguinaldo. En el caso de los tres primeros aspectos usted tomará la decisión más adecuada, pero sobre el último permítanos hacer algunas consideraciones en forma de pregunta y respuesta.

1. ¿Qué es el aguinaldo?

Es una prestación económica anual establecida en el artículo 87 de la Ley Federal del Trabajo, cuyo propósito es ayudar a los trabajadores a cubrir los gastos de fin de año.

2. ¿Cuál es su monto mínimo?

El equivalente a cuando menos 15 días de salario para los trabajadores que tengan un año o más al servicio de la empresa. O la parte proporcional conforme al tiempo trabajado, en caso de tener menos antigüedad.

3. ¿Quiénes tienen derecho a recibirlo?

Todos los trabajadores que estén sujetos a una relación de trabajo subordinado, ya sea mediante contrato de planta o eventual.

4. ¿En qué fecha debe pagarse esta percepción?

Antes del día 20 de diciembre de cada año.

5. ¿Qué salario debe ser considerado para el pago del aguinaldo?

El salario por cuota diaria que esté percibiendo el trabajador en la fecha de pago del aguinaldo.

6. ¿A los trabajadores por obra o tiempo determinado, con qué salario se les debe pagar?

Con el salario promedio que hayan obtenido durante los últimos 30 días efectivamente trabajados.

7. Los trabajadores que se separen o sean separados de su trabajo, ¿tienen derecho a recibir aguinaldo?

Sí, se les debe pagar como parte de un finiquito y en proporción al tiempo transcurrido entre el 1° de enero y la fecha en que ocurra la separación.

8. ¿Cómo se calcula la parte proporcional del aguinaldo?

Dividiendo el número de días transcurridos del 1° de enero a la fecha de separación, entre los días del año (365), el resultado se multiplica por el número de días de aguinaldo (anual) a que se tiene derecho y la cantidad final será la parte proporcional en días a pagar.

9. ¿Tienen derecho a recibir aguinaldo completo los trabajadores con incapacidad y las madres trabajadoras en su periodo pre y posnatal?

Tendrán derecho a recibir su aguinaldo íntegro, toda vez que la ley los considera como trabajadores en activo.

10. ¿Qué descuento permite la ley en el aguinaldo?

Los descuentos al aguinaldo están prohibidos, salvo que se trate de deudas contraídas con el patrón a cuenta de aquel o por pagos hechos por error al trabajador. El descuento será el que previamente convengan el trabajador y el patrón, sin que exceda del 30 por ciento de la cantidad a percibir.

11. ¿Qué patrones o empresas están obligados a pagar aguinaldo a los trabajadores?

Sin distinción alguna, todos los patrones o empresas, sean personas físicas o morales, que empleen trabajadores a su servicio mediante una relación de trabajo subordinada, tienen la obligación de pagarles aguinaldo.

12. ¿En qué forma debe cubrirse esta cantidad?

En un solo pago, en efectivo, en días hábiles y dentro del centro donde labora el trabajador.

13. ¿Causa impuesto el aguinaldo?

Sí, pero sólo la cantidad que exceda al equivalente de 30 días de salario mínimo general vigente en el área geográfica que corresponda al trabajador.

Fuentes -*Ley Federal del Trabajo.*
-*Congreso del Trabajo.*

Cómo contratar tiempos compartidos

¿Se va de vacaciones? Recuerde que antes de hacer un viaje es indispensable planearlo muy bien: considerar con cuánto dinero cuenta y cómo lo va a emplear para sacarle el mejor provecho, comprar con anticipación los boletos de avión, autobús o tren, y hacer las reservaciones del hotel a tiempo, para no encontrarse con la desagradable sorpresa de que ¡ya no hay habitaciones disponibles!

Respecto a este último punto, muchos hoteles y corporaciones turísticas aprovechan las temporadas vacacionales para promover ofertas o nuevos servicios, entre los que destacan los "tiempos compartidos"; a continuación enlistamos aquí algunos aspectos relevantes en la contratación de este servicio.

Ley y contratos van de la mano

Empecemos por definir qué es un "tiempo compartido". La Ley Federal de Protección al Consumidor (LFPC) señala en su artículo 64: "La prestación del servicio de tiempo compartido consiste en poner a disposición de una persona o grupo de personas, el uso, goce y demás derechos que se convengan sobre un bien o parte del mismo, en una unidad variable dentro de una clase determinada, por periodos previamente convenidos, mediante el pago de alguna cantidad, sin que, en el caso de inmuebles, se transmita el dominio de estos".

Es importante aclarar que este tipo de servicios se prestan en su gran mayoría sobre bienes inmuebles, como complejos turísticos, y las empresas que los manejan son por lo general clubes vacacionales y cadenas hoteleras. Cuando alguna compañía desea prestar el servicio de tiempos compartidos, es requisito indispensable que lo notifique a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi).

Además, se tendrá que registrar el modelo de contrato ante la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco), mismo que deberá estar redactado en idioma español y contener los siguientes datos y especificaciones, según el artículo 65 de la LFPC:

I. Nombre y domicilio del proveedor;

II. Lugar donde se prestará el servicio;

III. Determinación clara de los derechos de uso y goce de bienes que tendrán los compradores, incluyendo periodos de uso y goce.

IV. El costo de los gastos de mantenimiento para el primer año y la manera en que se determinarán los cambios de este costo en periodos subsecuentes;

V. Las opciones de intercambio con otros prestadores del servicio y si existen costos adicionales para realizar tales intercambios; y

VI. Descripción de las fianzas y garantías que se otorgarán en favor del consumidor.

Si al contratar observa que falta alguno de estos apartados, verifique si el modelo de contrato está registrado en la Profeco.

Para prevenir

Con el propósito de prevenir problemas en la contratación de tiempos compartidos es indispensable, en primer lugar, revisar detenidamente el contrato y la información que contiene respecto al servicio. Por ejemplo, debe quedar muy claro cuándo se incrementan las cuotas de mantenimiento y en qué porcentaje, o bien, cuáles son las opciones en caso de que el cliente desee rescindir el contrato.

Usted debe tomar en cuenta que el consumidor o cliente de este servicio puede rescindir el contrato dentro de los cinco días que marca la ley.

Asimismo, muchos consumidores no leen a conciencia las cláusulas del contrato y esto es motivo de diversas inconformidades posteriores.

Amigo lector: no se quede con ninguna duda y pídale al proveedor que le explique minuciosamente cuáles son sus derechos y obligaciones al contratar el servicio, para que todo sea claro y legítimo.

Usted puede solicitar gratuitamente información en la Profeco respecto al comportamiento comercial de la empresa con la que piensa contratar este servicio.

Anote estas recomendaciones

Antes de hacer un trato con las empresas que manejan tiempos compartidos, los abogados de la Profeco le recomiendan:

- Lea cuidadosamente el contrato para que tenga pleno conocimiento de sus derechos y obligaciones.
- Cerciórese del **costo total del bien, las formas de pago, cuál será el monto de los intereses y la tasa con base en la cual se calcularán**.
- Asegúrese de que le expliquen **cuáles son los derechos de uso sobre la habitación, *suite*, condominio, etcétera; el tiempo de uso y las variaciones,** si las hubiese. También debe haber una referencia clara sobre los **incrementos de cuotas de mantenimiento**.
- En el caso de cancelaciones, la Norma Oficial Mexicana relativa a información y elementos normativos del servicio de tiempo compartido, publicada en el *Diario Oficial de la Federación* del 30 de noviembre de 1993, establece la obligación para los prestadores del servicio de **incorporar en sus contratos la cláusula que contenga el plazo para cancelar; dicho plazo no deberá ser menor de cinco días hábiles contados a partir del siguiente día hábil de la firma del contrato e incluirá la devolución de la inversión inicial**.
- Finalmente, **el interesado deberá verificar que el contrato se encuentre registrado ante la Profeco**.

Si usted tuviera algún problema con un prestador de servicios de tiempos compartidos, la Profeco es la autoridad encargada de vigilar el cumplimiento de las disposiciones legales -contenidas tanto en la Norma Oficial Mexicana, como en la propia Ley Federal de Protección al Consumidor, así como para imponer la sanción correspondiente.

Para obtener cualquier información o asesoría, acuda a la oficina de la Procuraduría más cercana a su domicilio, o bien, visítenos en José Vasconcelos núm. 208, colonia Condesa, 6º piso; también puede llamarnos a los teléfonos 761-38-11, 211-99-66 ó 568-87-22; si se encuentra en el interior del país marque el 91 800 90-313.

Graciela Muñoz

Fuente: Dirección General de Conciliación y Arbitraje, Profeco.

a todo México y el mundo

Estrella Blanca
Paquetería y Envíos
★★★★★

91 800 502 76

MEXICO
368 65 77
729 07 71 al 75

GUADALAJARA
35 61 36 35 94 08

MONTERREY
51 26 86 51 58 40

Solicite nuestros servicios por fax al:

729 51 37

20 años después

Como secuencia de las anteriores entregas de la escritora acerca del consumo en los años treinta, presentamos su visión de los cincuenta.

Guadalupe Loaeza

En 1956, la mujer en México podía votar, fumar, beber, y hasta bailar el último éxito de Billy Halley: ***Rock around the clock***. La influencia de los Estados Unidos se dejaba ver en muchos aspectos: en la televisión, en la música, en los *comics*, en la moda y hasta en la comida. La torta de frijoles empezó a ser reemplazada por el *club sandwich* de jamón con queso amarillo. A todos los niveles, la Coca-Cola sustituía al agua de jamaica y de tamarindo. A la salida de misa, las niñas **"popis"** ya no iban a tomar **chufas**, sino **que se dirigían a las cafeterías, donde servían *milk shakes*** de todos los sabores. Cuando iban a cenar con uno de sus pretendientes ya no pedían **Rompope**, sino **Medias de Seda**. Unos días antes del 14 de febrero, estas niñas corrían a **Woolworth** para comprar las tarjetas del *Valentine*. En los ***showers*** (ya no se decía **despedida**) a los que iban, se organizaban juegos cada vez más audaces. Cuando necesitaban ropa interior ya no acudían a las mismas direcciones que sus madres, es decir, a la famosísima **Corsetería Francesa**, sino que se iban a **Sears** y compraban sus ***bras*** cortos marca **Lovable**. Por las noches ya no usaban camisones de franela, sino ***baby-dolls* de nylon** en colores pasteles. Las sirvientas ya no iban al mercado, sino al super. La ropa ya no la lavaban con jabón 1-2-3, sino con Fab (Fá, como lo llamaban). Entonces el dólar costaba 12.50 pesos.

Sin duda se podría afirmar que esta generación fue la primera que entró al mundo de "Fantasía" que brindaba Disneylandia. No obstante que la burguesía mexicana se encontraba en pleno proceso de modernización, seguía sufriendo de atavismos y contradicciones. Su mundo era igual al de sus padres, pero todavía más cursi, aldeano, hipócrita, represivo, prejuicioso, arribista, *snob*, conformista y clasista. Sin embargo, los cambios que surgieron en esa época quizá beneficiaron más a la mujer que al hombre.

Fue a partir de los cincuenta cuando la mujer comienza a liberarse de muchas cadenas. Entonces hasta las niñas bien veían, sin remordimientos, películas italianas **sólo para adultos** en los cines **Del Paseo o Del Prado**. Manejaban su coche, nadaban, hacían gimnasia solas hasta muy tarde y empezaban a ir al cine en parejas, sin necesidad del **chaperón**. Las que no tenían automóvil y tomaban clases de idiomas, corte y confección, tejido, o bien, iban al **IFAL**, viajaban sin temor en su camión Juárez-Loreto o iban hasta el **Sanborns** de Madero en pesero. Muchas de ellas estaban recién desempacaditas del extranjero. Las

que habían regresado, por ejemplo, del *Ramona Convent* de Los Ángeles, eran más modernas que aquellas que habían estado en el **colegio de monjas Asunción de Francia**. Las primeras eran admiradoras de James Dean, Marilyn Monroe y Rock Hudson. Cuando vieron **"Al Este del Paraíso"**, esa noche no durmieron, preguntándose cómo una madre podía caer tan bajo y convertirse en la matrona de una casa de citas. Todo el día escuchaban *Don't be cruel* y *Hound Dog* interpretadas por Elvis Presley. El día que lo descubrieron en su programa preferido (*Ed Sullivan Show*), se enamoraron de él. Aunque muchas de ellas regresaron conociendo todos los *facts of life*, sus madres insistían en decirles que los niños venían de París. Otras *teenagers*, incluso llegaron un poquito rebeldes. En cambio, las segundas (que regresaban de Europa) seguían siendo igual de conservadoras que sus madres y de dependientes respecto a su familia. Ellas querían ser la **Anastasia** que interpretaba Ingrid Bergman en la película del mismo nombre; admiraban a Gerard Philippe, escuchaban a Perry Como, Yves Montand y Doris Day, y por las noches leían la biografía de Sissi Emperatriz. Las más intelectuales se devoraban *Buenos Días Tristeza*, de Françoise Sagan o *Sinuhé El Egipcio*, de Mika Waltari. Las primeras habían llegado vestidas con sus faldas amponas llenas de crinolinas, sus zapatos de tacón con la punta muy afilada, peinadas con su cola de caballo y la boca pintadita de color de rosa. El fin de semana se ponían sus **pantalones pesqueros muy apretaditos y hablaban durante horas por el teléfono de su recámara con sus amigas**. Las segundas seguían con su eterna falda escocesa, sus *twin sweaters* de **Shetland** comprados en Inglaterra, su collar de perlas, y como la máxima fantasía, se peinaban con un chongo a la Grace Kelly, con un poquito de ***hair spray*, que entonces acababa de salir al mercado junto con la crema de rasurar para hombre en presentación también de *spray***.

Dos semanas después de su esperadísimo regreso, sus padres organizaban una señora-fiesta para dar la bienvenida a sus hijas; querían que **"*le tout México*"** fuera testigo de su metamorfosis. Se habían ido con calcetines, frenos en los dientes, peinadas como Juana de Arco, con vestidos de *smock* a la española, y al cabo de tres años habían regresado hechas unas *young ladies* perfectamente bien educadas, viajadas, "políglotas", bonitas, con sonrisa de anuncio de pasta de dientes **Crest** (recién lanzada a la venta), y listas para convertirse en esposas perfectas y madres honorables. Por lo tanto, a la fiesta se invitaba a todo el mundo: a los porfiristas, a los postporfiristas, a los exalemanistas y a los ruizcortinistas, sin olvidar, naturalmente, a los millonarios empresarios y banqueros de entonces: Carlos Trouyet, Licio Lagos, Aníbal de Iturbide, Melchor Perrusquía, Pasquel, Aarón Sáenz, Parra Hernández, Roberto García Mora, Ayub Ramos Cárdenas, Azcárraga Legorreta, Romandía Espinoza Yglesias, Jenkins, Casas Alarcón, Alemán, Lanz Duret, Coronel Serrano, etcétera.

De estos millonarios se contaban las anécdotas más excéntricas e inimaginables. Que si Fulanito tenía la costumbre de enviar a sus amigos a Nueva York en su avión particular nada más para ir a cenar al Waldorf Astoria. Que si al otro día a todos les había comprado un abrigo de pelo de camello en **Saks** porque el tiempo se había descompuesto. Que si tal banquero tenía en su garaje diez Cadillacs último modelo y otros tantos de los años veinte y treinta, que nunca utilizaba. Que si en casa de Sutanito se habían reproducido "igualititas" las habitaciones de Luis XVI y María Antonieta para su *master-room*. Que si tal alemanista, cuando viajaba a su casa del fraccionamiento Las Brisas en Acapulco, mandaba traer al cocinero y a tres ayudantes del restaurante Jena para que prepararan las *Crepes Suzette* para sus cenas de 200 invitados, etcétera, etcétera.

Uno de los grandes objetivos de estas familias súper arribistas de entonces era casar a sus hijos con las niñas bien. Desde mucho tiempo atrás, estos *juniors* habían oído hablar de ellas por boca de sus padres. "Sus hijas, además de ser de familias muy 'popof', son 'requete' educadas. Son cultas y viajadas. Hablan varios idiomas. También están muy bien relacionadas. Siempre las invitan a todas partes", comentaban los papás, conscientes de

todo lo que se podía lograr gracias a una de las combinaciones más mágicas que se puedan dar: apellido, poder y dinero. En cambio, los otros papás, los supuestamente **bien**, pero venidos a menos, decían cosas como: "Dicen que toda su fortuna la hicieron con Ávila Camacho, que el padre era abarrotero. Lo pelado tal vez se les pueda quitar, pero lo feo, eso no se les quita ni con todo el dinero del mundo", opinaban.

Aunque sus hijas casaderas eran mucho más tolerantes que sus padres: entre más dinero tenían, menos se fijaban si estaban horrorosos o no. El hecho de que muchos de estos *juniors*, nuevos ricos, tuvieran los **privilegios** que su familia solía gozar cuando sus padres eran políticos importantes, impresionaba sobremanera a las nuevas pobres. Por ejemplo, con una llamada telefónica conseguían, sin problema y gratis, boletos para ir a Bellas Artes, y una vez allí, podían dejar sus coches en el estacionamiento del director; como por arte de magia obtenían reservaciones en los restaurantes de moda; lo mismo sucedía con los boletos de avión, permisos gubernamentales, etcétera, etcétera.

Ellos se apabullaban con sus apellidos y tradiciones, y ellas con su fortuna y su poder. Ellos llegaban a buscarlas en sus coches descapotables último modelo, y ellas, con actitud de princesas, se hacían las desentendidas al subirse a un Chevrolet Bel-Air que costaba 2 mil 338 dólares. Ellos les llevaban serenata con los violines y el piano de Villa Fontana, y ellas apenas si prendían la luz de su recámara para avisarles que estaban más despiertas que una lechuza. Ellos llegaban con regalos de la joyería **Kimberley**, muy cursis pero costosísimos, y ellas los recibían con una sonrisa educadísima, haciendo enormes esfuerzos para que no se les notara su expresión de: "Ay, Dios mío, pero ¿qué es esto". Ellos sudaban de la cabeza a los pies en tanto bailaban ***My Prayer*** de Los Platters, mientras ellas encomendaban su alma a Santa Teresita para que no advirtieran su expresión de asco. Ellos no sabían cómo comer alcachofas correctamente, y ellas se equivocaban a propósito para que no se sintieran mal delante de sus posibles futuros suegros. Ellos, en Acapulco, aparte de lucir una medalla del Sagrado Corazón en medio de una jungla de vellos negros y gruesos, tenían unos trajes de baño como de "chofer", y ellas, con toda dulzura, les proponían prestarles uno de sus hermanos, con el pretexto de que estarían más protegidos de las aguas malas. Ellos llegaban a las fiestas con sus hermanas cursis, **prietas** y feas; y ellas optaban por no juzgarlas y presentarlas a todo el mundo como unas "chicas monísimas que cooperan mucho en la organización de los bailes de la Cruz Roja y además hablan inglés".

Tal vez sea a partir de los cincuenta cuando la gente bien (la rica y la venida a menos) comienza a hacer concesiones que sus antepasados jamás hubieran comprendido ni admitido. Las mezclas de clases sociales empiezan a ser cada vez más notorias y toleradas. "Yo me caso con tu posición económica y tú te casas con mi posición social. Tú me pones una casota en las Lomas o en Polanco y yo te mejoro la raza y te doy hijos rubios de ojos azules. Yo no le doy importancia al hecho de que vengas de una de las familias de Alí Babá y los 40 ladrones (como llamaban a los alemanistas), y tú no reparas en que nosotros no tenemos una fortuna considerable. Yo no me fijo si vienes de orígenes modestísimos y tú no haces caso de nuestros exabruptos clasistas. Yo te mejoro los modales en sociedad y te enseño a vestir bien, y tú me consientes, me paseas, me llevas al hotel George V, en París y me sigues tratando como si fuera una reina".

Tras ocho meses, cuando finalmente ellos se les declaraban y ellas decían hipócritamente: "déjame pensarlo", para terminar aceptando de mil amores, empezaba un noviazgo largo e intenso. Junto con otras parejas de novios también muy mezcladitas, iban por ejemplo al Baile de los Penachos, al del Blanco y Negro, a la recepción de "El Grito", en Palacio, a la ópera en Bellas Artes (siempre envueltitas en su estola de ***mink***

comprada en Manzur), a las carreras del Jockey Club, a tomar un café en Lady Baltimore, a las exposiciones que organizaba la galería de Antonio Souza, a misa de 1:30 p.m., a la Votiva y a las inolvidables **Posadas Rojas** de Licio Lagos, a las que todas las niñas tenían que ir vestidas de rojo de los pies a la cabeza, incluyendo el abrigo y los guantes. Unos meses antes de la temporada de las posadas, Licio Lagos mandaba sembrar por todo el jardín de su casa de Tlacopac docenas de rosas rojas **Baccarat**. Para la posada se cubría la mitad del jardín (2 mil metros) con toldos rojos. Los meseros llevaban uniforme rojo. Los músicos de las cuatro orquestas tenían que ir vestidos de rojo. La decoración de los árboles de navidad era toda roja, así como las diez piñatas: cinco para los hombres y cinco para las mujeres (dicen que muchas de ellas, además de los tejocotes, cañas, cacahuates y dulces de colación, tenían varios centenarios de oro). Los 600 invitados no se daban abasto yendo y viniendo de un salón a otro para bailar los diferentes ritmos musicales. Sin duda, el que tenía más éxito era el de la rumba; le seguía el del cha-cha-chá y al último el del *twist*.

Después de la una de la mañana servían el pozole y llegaban varios tríos cantando "No me platiques más, no quiero yo saber qué pudo suceder...".

Cuando se trataba de la **Posada Roja**, estas niñas podían llegar un poquito más tarde a su casa (2:00 a.m. como máximo). Entonces no tenían autorización de traer llave de su casa, por esta razón siempre había una sirvienta que las esperaba hasta la hora que llegaran. Las más obedientes, antes de irse a dormir se dirigían a la recámara de sus padres para comentarles la posada del año: "No se pueden imaginar el tamaño de la casa. ¡Es inmensa! No me lo van a creer, pero me tardé 15 minutos en encontrar el baño. Para llegar tuve que pasar por miles de salas, estancias y corredores. Tienen pinturas carísimas de Diego Rivera. Tamayo y quién sabe cuántos otros pintores. Yo estuve bailando con el hijo del que fue Ministro de Marina. También conocí al hijo del que fue gobernador de Baja California. ¿Saben quién es guapísimo?, el hijo del dueño de los refrescos 'Barrilitos'", decían entusiasmadas con sus vestidos rojos de satín, del mismo color y material que sus zapatos de tacón alto. Antes de acostarse y después de haberse desmaquillado (las pobretonas con crema Pond's y las ricas con Elizabeth Arden), vaciaban su bolsita de noche en la cama. Allí, sobre la colcha de piqué blanco, aparecían su polvera marca **Angel Face**, su lápiz de ojos, su rimel, su *lipstick*, un peinito, un perfumerito con **Chanel No. 5**, **un pañuelo (sin encajes)** y una caja de cigarros LM.

Sin embargo, no todas las niñas bien estaban dispuestas a mezclarse con las familias postrevolucionarias. Muchas de ellas tal vez los invitaban a sus fiestas, pero de eso a salir con ellos o hacerse sus novias, había un abismo insalvable. Éstas seguían cometiendo "incesto", es decir, continuaban relacionándose exclusivamente con los jóvenes que habían tratado durante toda su vida. Entonces sus noviazgos eran eternos y aburridos, iguales a los de sus abuelos y sus padres. Con la misma actitud con la que se tratan los viejos matrimonios, iban juntos a misa los domingos, a los Cursillos Espirituales del padre Pérez del Valle, a fiestas familiares, a las posadas del Club Vanguardias, donde en los cuadros plásticos siempre salían de vírgenes, a las *kermesses* del Patria, a la ópera en Bellas Artes, y juntos veían programas de televisión del tipo de "Duelo de Dibujantes", "Teatro Fantástico" y la telecomedia de Aldo Monti y Ofelia Guilmain. A diferencia de las más modernas, estas niñas nunca de los nuncas "se portaban mal" con el novio, ni iban al autocinema, ni a bailar a Jacarandas, ni a pasar fines de semana en Acapulco. Ellas sí llegaban vírgenes al matrimonio. Cuando en algunas fiestas se les ocurría bailar "de cachetito", llegando a su casa de inmediato escribían en su diario: "Dios mío, ayúdame a fortalecer mi alma. Sé que la carne es flaca y que en estos momentos no soy digna de ti. Sin embargo te pido perdón y fuerza para llegar virgen al matrimo-

nio'', redactaban con su eterna escritura del Sagrado Corazón. Cuando estas parejas ya llevaban más de seis años de noviazgo, y después de que el novio las regresaba a su casa dándoles nada más un besito en la mejilla, muchos de ellos se dirigían al hotel Monte Casino o al María Cristina, donde se habían dado cita con una ''gringuita'' de St. Louis Missouri, con la cual, además de practicar el inglés, sí se podían ''portar mal''. Los más liberados iban a la famosa casa de La Bandida, donde se encontraban a políticos y a mucha gente conocida. Y mientras ellos practicaban en su imaginación todos los idiomas del mundo, sus novias tejían el chaleco de rombos que les regalarían en su cumpleaños: ''izquierda, derecha, izquierda, derecha'', repetían sin cesar, en tanto le daban gracias a Dios por tener un novio bueno, decente y de magnífica familia.

¿Cómo era el alma de las más evolucionadas? Se trataba de un alma confusa, atraída por caminos muy distintos a aquellos por los que sus madres las habían conducido con tanto amor y ternura. A pesar de que eran hijas de familia, exalumnas de colegio de monjas y habían recibido una educación moral rigurosísima, algunas de ellas empezaron a ''sacarle la lengua'' a sus valores morales, a sus antepasados y a la autoridad de sus padres. ¡Cuántas veces sus tíos las encontraron bailando con su novio, de ''súper cachetito'', en Jacarandas (un *night club* de la Zona Rosa al que los burgueses iban con su ''movida'')! ¡Cuántas veces mentían diciendo que irían a dormir a casa de una amiga, cuando en realidad se iban al *show* de Las Catacumbas!

¡Cuántas veces decían que iban al velorio del papá de una amiga y se iban a Gitanerías a escuchar a los Churumbeles de España! ¡Cuántas veces les suplicaban sus padres que no se maquillaran los ojos como la perdida de Kitty de Hoyos, que en aquel entonces osó posar desnuda para los fotógrafos! ¡Cuántas veces aceptaban ir al autocinema de Coyoacán, no obstante que ya habían visto la película, y a sabiendas de que ante la pantalla existían las mismas bajas pasiones que presentaban los filmes! ¡Cuántas de ellas llegaron al altar de la iglesia de La Profesa vestidas de blanco inmaculado, cuando en su fuero interno sabían que habían dejado de ser vírgenes, santas y mártires!

¡Cuántas veces había tenido que hablar su confesor con la familia para advertirle que a su hijita le urgía tener más trabajos manuales y ocupaciones espirituales para distraer su imaginación calenturienta! Y, ¡a cuántas de ellas no se las tuvieron que llevar a Suiza para que los doctores especialistas les devolvieran su sello de garantía, aquel que aseguraba que seguían siendo señoritas **decentes**! ¿Dónde habían dejado su virginidad? ¿En un ***drive-in***? ¿En el extensísimo frontón de una de esas típicas casas californianas de Polanco? ¿En la parte posterior de uno de los amplísimos **Cadillacs**? ¿En el estacionamiento del restaurante **Ambassadeur**? O, tal vez, detrás de la playa Copacabana. O en La Quebrada. O en una lunada de la playa del hotel El Presidente, organizada por el representante del *jet set* internacional, Teddy Stauffer.

''Y acuérdate de Acapulco, María bonita, María del alma...'', se cantaba entonces intensamente en las playas privadas de las casotas (como decían las niñas bien) de Las Brisas. Aunque en esa época tener una propiedad en Tequesquitengo o en Valle de Bravo estaba muy de moda, Acapulco seguía siendo el lugar ideal para la burguesía mexicana. Al lado de sus playas paradisiacas, muchos alemanistas se habían mandado construir residencias rodeadas de palmeras y palapas. Por lo general, todas eran sumamente ostentosas y de mal gusto. Algunas incluso tenían columnas de mármol y estaban decoradas con porcelanas de Sèvres, tapetes persas y floreros de cristal cortado.

Cuando llegaban los señores en su Cadillac negro, seguidos por un séquito de coches con invitados y sirvientes (cocineros, pasteleros, nanas y recamareras), de inmediato el jardinero abría de par en par el portal de hierro forjado. Con la ayuda de otros sirvientes empezaban a bajar decenas de maletas, mismas que eran depositadas en las respectivas recámaras. Media hora más tarde todos (menos los sirvientes) se encontraban en la piscina, donde los esperaban charolas repletas de diferentes botanas y muchas botellas de bebidas de importación. Y en tanto saboreaban deliciosos cocos preparados con ron, sentados al borde de la alberca comentaban los chismes y los chistes más recientes del momento: "Oigan, ya saben que la señora Ruiz Cortines se parece a la Venus de Milo" "Ay, pero ¿en quéeee?". "En que es de 1800". "Yo me sé otro. Ya saben que cuando Hailé Selasie, emperador de Etiopía, visitó México, llegó a Palacio con su séquito, ¿no? Bueno, pues igual sucedió con la señora Ruiz Cortines. Nada más que ella llegó a Palacio con su sequito". "Oigan, ¿sabían que Miguelito Alemán anda con la que fue *miss* Francia y que también es actriz. Creo que se llama Christian Martel". "Ay, pero sus papás nunca lo van a dejar casarse con ella. Ellos quieren a una niña 'popis' para él". "Pues yo de mil amores me casaría con él. Imagínense la fortuna que tiene". "¿Quién creen que se divorció? Cristina y Rafael. Dicen que él ya no podía entrar a su casa a causa de los cuernos". "Pues a mí me contaron que fue ella la que lo 'cachó' ***in fraganti*** en este hotel que se llama Shirley Court's, ese que está en la colonia Cuauhtémoc". "Joven, no me trae otro ***High Ball***". "Oye, tú ya estás bebiendo más que Mamie, la madre de Eisenhower". "Gracias por la comparación... ¿Saben quién dicen que sí está bebiendo muchísimo? La mamá de las cuatas Hernández". "Pues a mí me dijeron que precisamente una de ellas tuvo que abortar. Y se la llevaron a una clínica en Estados Unidos". "Mira, desde que se divorciaron sus papás, esas niñas se volvieron muy fáciles". "Pues, ¿no que una de ellas era novia del hijo del que fue gobernador de Jalisco". "No. Ésa de la que estás hablando es la hija de la mano izquierda del que fue Secretario de Turismo. Acuérdate que decían que tenía casa chica en cada estado". "Entonces, ¿cuántas tenía?". "¿No sabes cuántos estados hay en la república?". "¿Saben a quién vieron en Brasil? Al expresidente Miguel Alemán y a Leonor Amar. Que ella estaba guapísima". "¿Saben quién se está construyendo una casa divina en el Pedregal de San Ángel? Carlos y Marta. Su arquitecto es Luis Barragán". "No me sorprende nada. Él hizo mucho dinero con el que fue director de Luz y Fuerza". "Oigan, ¿saben cómo le dicen a Manolo Bartlet? El James Dean mexicano. Todas las niñas bien están enamoradas de él. Dicen que es muy inteligente". "Oigan, ¿se enteraron de lo que le sucedió a la señora Ruiz Cortines en una de las tantas 'canastas' de las señoras 'popof' a las que va? Parece ser que por primera vez una de esas señoronas se llevó el pozo con muchísimo dinero. ¿Se dan cuenta? Hasta ahora, nadie se había atrevido a hacerlo. Siempre se lo dejaban a la Señora Presidenta". "¡Eso le pasa por ser tan pretenciosa! Nunca he entendido por qué se quiere llevar bien con la sociedad mexicana a toda costa. Además, en lugar de estar jugando 'canasta' debería de ocuparse de tanto niño pobre y hambriento que anda por las calles. ¿No creen?". "Oigan, y hablando de hambre, ¿no se están muriendo de hambre? Les advierto que para comer tenemos unas langostas extraordinarias, que pescaron esta mañana".

Del caballo al Mercedes Benz

A casi ocho décadas de haberse iniciado en la República Mexicana el servicio foráneo de pasajeros con automotores adaptados a carrocerías de automóviles y recorridos que no llegaban más allá de los alrededores de la ciudad de México, hoy dicho servicio público es considerado como uno de los mejores del mundo por su capacidad de transportación -más de 2 mil 200 millones de pasajeros al año- y por la infraestructura carretera -264 mil kilómetros entre carreteras primarias y secundarias, y casi 5 mil de alta especificación.

Aunado a lo anterior, la renovación del 40 por ciento de la flota vehicular -cerca de 8 mil autobuses-, fabricada con tecnología de punta, amerita presentarlo aquí con la insignia de orgullosamente mexicano.

Mientras el servicio de transporte en las grandes urbes trata de satisfacer la creciente demanda de los usuarios, el transporte foráneo ha registrado un extraordinario desarrollo, tanto en lo que se refiere a la infraestructura vehicular y de carreteras, como en la calidad del servicio a la población.

La historia de nuestros caminos

Recorramos los caminos de la historia del servicio foráneo de pasajeros, que se remonta a la llegada de los españoles, cuando las principales rutas de Mesoamérica ya estaban trazadas. Todas conducían al viajero desde Tenochtitlán hacia el occidente hasta el Nayar (Nayarit), y había comunicación con la zona purépecha, en Michoacán; al norte, los caminos llegaban hasta La Quemada y las Huastecas.

Las sierras y las costas del Golfo también estaban intercomunicadas: hacia el sur, las veredas se dirigían hasta los señoríos de Tultepec, en la costa de Guerrero, Oaxaca y El Soconusco.

La intención inicial de los colonizadores españoles era ampliar estas veredas para convertirlas en caminos de herraduras. Durante los tres siglos de dominación española se construyeron un total de 26 mil 107 kilómetros de rutas.

Al consumarse la Independencia se acordó que los ramos de avería y peaje se utilizaran en la reparación de los caminos, con la idea de que los usuarios debían pagar su compostura.

Durante el porfirismo se brindó atención prioritaria a la construcción de vías de ferrocarril, muchas veces paralelas al curso de los caminos, situación que contribuyó a que la red carretera continuara deteriorándose.

Las vías de comunicación terrestres quedaron a cargo de la Secretaría de Relaciones Exteriores en octubre de 1824, y fue hasta el 13 de mayo de 1891 cuando se creó la Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas.

Por las antiguas rutas transitaban hombres a caballo y carruajes.

Fue en 1913 cuando René Rossel, mecánico de oficio, introdujo el servicio de cuatro camiones que llevaban pasaje y carga de la ciudad de México a La Villa, con terminales en la estación Peralvillo y frente a la capilla de "El Pocito".

A principios de los años veinte comenzaron a proliferar camioncitos, y exactamente en 1922 se fundó la Compañía Mexicana de Automóviles, S.A., que inició sus operaciones en 1923 con la introducción de los dos

primeros ómnibus con capacidad para 20 pasajeros; asimismo se establecieron los servicios México-Pachuca, México-Texcoco y México-Toluca.

Para 1925 se fundó la línea Estrella Roja, con 10 unidades que cubrían la ruta de México a Cuernavaca.

En 1929 se creó la Alianza Camionera Veracruzana Flecha de Oro, que comenzó a brindar el servicio de segunda clase Perote-Veracruz.

Durante 1934, la línea Estrella de Oro realizaba viajes directos México-Acapulco, con una flotilla de 11 autobuses de pasajeros. Ese mismo año surge la compañía Transportes del Norte y se inicia el servicio de carga a Puebla, de manera individual.

En la década de 1930 a 1940 se invirtieron 2 mil 346 millones de pesos en la construcción de 8 mil 503 kilómetros de caminos federales, gracias a lo cual la red alcanzó un total de 9 mil 929 kilómetros.

En el periodo de 1944-1945, la Secretaría de Comunicaciones reportaba un total de 215 sociedades cooperativas legalmente establecidas dentro del sector.

En 1946 se inauguró la terminal de las Líneas Unidas del Sur, México-Cuernavaca-Acapulco.

Ya para 1958, el valor de la industria del autotransporte se calculaba en 6 mil millones de pesos, y se tenían registradas 190 sociedades y 57 concesionarias para el servicio de carga regular. Asimismo, de 1958 a 1964 se invirtieron 7 mil 316 millones de pesos en construcción, conservación y ampliación de carreteras.

Entre los años 1977 y 1982 se elaboró el Programa de Desarrollo del Autotransporte Federal, con los objetivos de incrementar la eficiencia y la seguridad de los servicios, adecuándolos a la estructura jurídica, y fortalecer financieramente su prestación, preservando en todos los casos la mexicanidad, el interés público y los derechos de los trabajadores de la actividad. Fue de esta manera como se construyeron ejes carreteros transversales para conectar a las zonas costeras marginadas con la región central; los caminos de jurisdicción federal pasaron de 37 mil 727 kilómetros en 1977 a 421 mil kilómetros en noviembre de 1982.

Camino hecho al andar

La infraestructura que existe hoy día es vasta y dinámica, y sobre el particular habla para la **Revista del Consumidor** el licenciado Arturo García Falcón, gerente general de la Cámara Nacional del Autotransporte de Pasaje y Turismo (Canapat): "En la actualidad hay 166 centrales de autobuses en toda la República Mexicana, de las cuales cuatro han sido construidas por los gobiernos de los estados y las 112 restantes se edificaron gracias a los autotransportistas. En los talleres de las empresas se cuenta con implementos que van de los más sencillos hasta los más sofisticados; hay quienes tienen equipo de cómputo y mecánico de vanguardia. Algo muy importante es la modernización del equipo; en la Cámara se tienen registrados alrededor de 43 mil 237 autobuses, de los cuales el 40

por ciento se ha renovado totalmente; estamos hablando de 8 mil autobuses nuevos que ya circulan por todas las carreteras del país. El personal que labora en el servicio foráneo de pasajeros en todo el territorio asciende a 500 mil personas, y en forma indirecta trabaja otra cantidad igual porque este servicio está vinculado estrechamente con talleres mecánicos, prestadores de diferentes tipos de servicios, etcétera.

"Cabe aclarar -prosigue nuestro entrevistado- que el servicio de transporte está al alcance del consumidor mexicano, y prueba de ello es que el 98 por ciento de los pasajeros que se trasladan lo hacen por carretera, vía autobús; es decir que al año viajan aproximadamente 2 mil 200 millones de usuarios".

Sobre el cambio que marcó el inicio de la modernización del servicio foráneo de pasajeros, el licenciado Carlos González Narváez, director de Desarrollo de Autotransporte Federal de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, apunta: "Con la desrregulación del servicio foráneo de pasajeros en 1990, se facilitó el acceso al mercado a todos aquellos transportistas que quisieran brindar dicho servicio. También apareció la competencia externa en materia de fabricación de unidades de autotransporte, lo cual redundó en un mejoramiento sustancial de los autobuses".

"Aunque las unidades verdaderamente se han modernizado en gran medida -indica por su parte el licenciado García Falcón-, ha sido necesario sortear muchos obstáculos financieros, ya que el costo de este sector en México es muy alto, y en ocasiones recurrimos a financiamientos externos; es por ello que la industria del autotransporte no está en posibilidades de invertir por el momento".

Sin embargo, las innovaciones tecnológicas han aportado a la población un mejor servicio, mucho más seguro. La tendencia es que dentro de unos cuantos años, el promedio de edad de los autobuses no rebase los 12 años; antes esa edad promedio era de 25 años, es decir, las nuevas condiciones no solamente optimizan el servicio, sino también la calidad del vehículo, el cual consume menos energía y casi no contamina.

Aunada a los adelantos tecnológicos de las unidades, tenemos la construcción de nuevas carreteras en los últimos años; al respecto, el licenciado García Falcón nos comenta: "Nuestro país ocupa el primer lugar a nivel mundial por el número de kilómetros de carretera: 264 mil kilómetros entre principales y secundarias, y casi 5 mil kilómetros de carreteras de alta especificación; éste es el medio de comunicación más adecuado para nuestra geografía y topografía".

Composición de las unidades vehiculares de pasaje y turismo, pasajeros transportados y pasajeros-kilómetro por clase de servicio (1993)

Clase de servicio	Número de vehículos	Pasajeros transportados (miles)	Pasajeros-km transportados (miles)
- Pasaje	**39,997**	**2'212,424**	**314'221,026**
Primera de lujo	1,175	56,194	9'272,200
Plus	598	33,942	5'600,500
Primera	10,690	597,571	98'599,200
Segunda	24,331	1'423,850	192'219,000
Mixto	1,424	85,212	7'669,090
Transporte de personas			
De puertos y aeropuertos	1,779	15,655	861,036
- Turismo	**3,240**	**106,954**	**15'695,207**
Turístico de lujo	103	3,082	462,264
Turístico	1,217	29,130	4'369,510
De excursión	1,334	71,844	10'776,500
Turismo con chofer guía	586	2,898	86,933
Total de pasaje y turismo	**43,237**	**2'319,378**	**329'816,233**

a
todo México
y el mundo

Estrella Blanca
Paquetería y Envíos
★★★★★

91 800 502 76
MEXICO
368 65 77
729 07 71 al 75
GUADALAJARA
35 61 36 35 94 08
MONTERREY
51 26 86 51 58 40

Solicite nuestros
servicios por
fax al:
729 51 37

A paso seguro

El desarrollo tecnológico de las unidades motoras para el servicio foráneo de pasajeros obedeció a las demandas de una población en aumento que exigía un servicio de traslado cada vez más rápido y cómodo.

La tecnología de punta que apareció en la última década es el resultado de todo un proceso evolutivo en la fabricación y el diseño de automóviles.

Resulta difícil establecer el momento exacto en que los mexicanos vieron nacer el servicio foráneo de pasajeros en unidades motoras, tanto de personas como de mercancías, debido a que ello no fue el resultado de estudios previos que sustentasen un proyecto global, sino más bien una acción espontánea, individual y muy dispersa, que únicamente a través de su proliferación logró integrarse y organizarse.

Aun cuando se tienen datos de que en 1913 René Rossel fue el primero en introducir al servicio público cuatro camioncitos con carrocerías hechas por él mismo y motores de autos "phothos", es hasta 1916, al estallar una huelga en los tranvías J-que cubrían la demanda de transporte en la ciudad de México-, cuando los choferes de autos de alquiler se las ingeniaron para convertir sus vehículos en los primeros servicios urbanos de pasajeros. En ellos el toldo era de manta, los laterales y los asientos eran tablas, y en estos últimos cabían 11 personas; a pesar del rudimentario servicio, los capitalinos de aquella época estaban sorprendidos de los 40 kilómetros por hora que alcanzaban las unidades. En ese preciso momento, la industria del autotransporte había comenzado.

Los primeros empresarios, llamados hombrescamión, eran al mismo tiempo permisionarios, operadores, mecánicos y cobradores. Ellos dieron los primeros pasos y obtuvieron los incipientes logros de la industria, y aun ahora se les considera como el pilar del autotransporte.

Los avances fueron paulatinos pero seguros; uno de ellos fue el automóvil modelo T de la Ford Motor Company, mismo que se destinó al servicio público: tenía cuatro cilindros y tres pedales, pero carecía de palanca de velocidades. De esta manera, en 1917 ya se habían establecido las primeras rutas fijas, entre ellas la célebre Santa María Mixcalco y Anexas.

En 1922 se fundó la Compañía de Automóviles, S.A., que un año después puso en funcionamiento los dos primeros ómnibus.

El siguiente paso estuvo a cargo de la Ford Motor Company de nuevo, cuando estableció una planta armadora en la capital del país, y así se comenzaron a elaborar autotransportes más adecuados y eficientes.

Las innovaciones a nivel mundial se reflejaron en el autotransporte mexicano en la década de los treinta y cuarenta, cuando se incrementó la red carretera y se incorporaron los primeros autobuses con neumáticos de

alta presión y motor diesel pertenecientes a la empresa Estrella de Oro.

En los años cincuenta, el camión Kenworth se rediseñó a fin de que realizara recorridos más largos; diez años después surgió el tractobús, un camión de dos secciones para 60 pasajeros; posteriormente, Autobuses de Oriente (ADO) puso en servicio unidades mejor diseñadas, con capacidad para 42 ocupantes, mucho más veloces, seguras y cómodas, que ofrecían por primera vez calefacción y aire acondicionado, y alcanzaban velocidades superiores a los 120 kilómetros por hora.

Para 1966, Ford de México y TYCSA crean un microbús montado sobre un chasis Ford P-500, que poseía aire acondicionado, recubrimientos interiores de material plástico y 27 asientos reclinables de respaldo alto.

Durante 1974, DINA se convierte en líder de la industria del autotransporte nacional al producir el primer camión de marca mexicana, el DINA 500, utilizado en el servicio de pasajeros, tanto urbano como suburbano.

Actualmente se han incorporado unidades que proporcionan máximo confort y lujo exclusivo para satisfacer las necesidades del consumidor mediante un servicio integral que incluye el equipo vehicular tecnológicamente más avanzado con sanitarios, asientos anatómicos, sonido estereofónico, proyección de videos, y hasta servicio de cafetería. Además, las centrales de autobuses también se han modernizado para ofrecer un servicio de calidad al usuario.

GL Ejecutivo, Ejecutivo Dorado, Diamante, Crucero, Serviconfort, Premier, Real Ejecutivo y Dorado Plus son verdaderos ejemplos de lujo, comodidad y avance tecnológico.

Estas unidades cuentan con mejores neumáticos, sistema de frenos perfeccionado, suspensión de aire, y una carrocería más durable, entre muchos otros sistemas y dispositivos que resultan sorprendentes para los viajeros. Para seguridad del usuario se han instalado tacómetros en los autobuses para impedir el exceso de velocidad.

Con carreteras modernas y mejores unidades, los accidentes han disminuido considerablemente. Datos pro

Las rutas con mayor afluencia y empresas autorizadas en el servicio foráneo de pasajeros son las siguientes:

Rutas	Empresas
Ruta 1. Del Pacífico México-Morelia-Guadalajara-Los Mochis-Nogales-Tijuana	-Autotransportes Tres Estrellas de Oro, S.A. de C.V. -Enlaces Terrestres Nacionales, S.A. de C.V.
Ruta 2. Del Norte México-Querétaro-Aguascalientes-Chihuahua-Cd. Juárez	-Ómnibus de México, S.A. de C.V. -Turistar Cinco Estrellas, S.A. de C.V. -Autobuses Estrella Blanca, S.A. de C.V. y sus filiales.
Ruta 3. Del Centro Norte México-Querétaro-San Luis Potosí-Ciudad Victoria-Matamoros-Laredo	-Autobuses Flecha Amarilla, S.A. de C.V. y grupo filial. -Enlaces Terrestres Nacionales, S.A. de C.V.
Ruta 6. Sureste México-Puebla-Veracruz-Villahermosa-Campeche-Mérida-Cancún	-Autobuses de Oriente, S.A. de C.V. y grupo filial. -Autobuses Unidos, S.A. de C.V.
Ruta 7. Del Sureste Centro México-Puebla-Matamoros-Oaxaca	-Ómnibus Cristóbal Colón, S.A. de C.V. y grupo filial. -Autobuses Estrella Blanca, S.A. de C.V. y grupo filial.
Ruta 8. Del Sur México-Cuernavaca-Acapulco	-Líneas Unidas del Sur, México-Cuernavaca-Acapulco y Anexas; Flecha Roja, S.A. de C.V. y grupo filial; Estrella de Oro.

Empresas del Servicio Público Federal de Pasaje en orden de importancia

- Autobuses Estrella Blanca, S.A. de C.V.
- Autobuses de Oriente, S.A. de C.V.
- Autotransportes Tres Estrellas de Oro, S.A. de C.V.
- Enlaces Terrestres Nacionales, S.A. de C.V.
- Ómnibus de México, S.A. de C.V.
- Turistar Cinco Estrellas, S.A. de C.V.
- Ómnibus Cristóbal Colón, S.A. de C.V.
- Líneas Unidas del Sur, Cuernavaca-Acapulco y Anexas, Flecha Roja, S.A. de C.V.

porcionados por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes señalan que en las vacaciones de verano de este año se registraron 11 mil 682 percances que representan un 11.87 por ciento menos que en el verano de 1993.

El 80 por ciento de los accidentes se debió a la falta de revisión de la unidad antes de salir a carretera, conducir en estado de ebriedad, no respetar las señales y manejar a velocidades no permitidas.

Políticas de modernización

Hasta el año de 1989, el servicio foráneo de pasajeros estaba regulado por la Ley de Vías Generales de Comunicación y su reglamento del capítulo de explotación de caminos, los cuales fueron expedidos en 1938.

Esta normatividad, vigente durante casi cinco décadas, otorgaba protección a todo el sistema: rutas, tarifas, central de servicios, y prácticamente no se autorizaba la entrada de nuevas empresas al sector, ni la importación de unidades.

En la última década, la calidad de los servicios disminuyó notablemente a causa de los escasos apoyos financieros, el control tarifario y la protección a los autotransportistas establecidos, lo cual provocó el envejecimiento y la insuficiencia de la infraestructura carretera, además de múltiples deficiencias operativas en las centrales.

La desrregulación del servicio foráneo de pasajeros fue posible a través del diálogo y la concertación, y se concretó con los nuevos reglamentos, publicados en julio de 1989, y con los aplicables al servicio exclusivo de turismo y al servicio regular de pasajeros, expedidos en marzo y mayo de 1990, respectivamente.

"Al abrirse la economía mexicana se pudieron importar unidades de transporte de vanguardia, inclusive mejores que las que existen en Estados Unidos", declaró el licenciado García Falcón de la Canapat.

Como resultado del proceso de desrregulación, la oferta del servicio se ha incrementado rápidamente: mientras que de 1980 a 1988 apenas si se observó una tasa de crecimiento promedio anual del 3 por ciento, de 1989 a 1992 la flota vehicular del servicio foráneo de pasajeros registró una tasa promedio de crecimiento anual del 5.7 por ciento, incrementándose de 35 mil unidades a 41 mil 600 en 1992 y a 43 mil 237 en 1993.

"El hecho de que se hayan importado autobuses -comenta el gerente general de la Canapat- obligó a las

empresas fabricantes de autobuses en México a modernizarse para poder competir: prueba de ello es que Mexicana de Autobuses se asoció con Nielsen de Brasil, y DINA de Autobuses se unió a Detroit Diesel de Estados Unidos y Marco Polo de Brasil, empresas que hoy fabrican vehículos con una calidad superior".

Forjando los caminos del futuro

A sólo seis años de distancia del siglo XXI, México estará al nivel del Primer Mundo en lo que respecta a la infraestructura de carreteras, pues hasta agosto de este año se han construido 6 mil 976 kilómetros más de vías terrestres, y se prevé que para diciembre se lograrán terminar otros mil 870 kilómetros; su construcción se concesionó a particulares (mil 221 kilómetros), a los gobiernos de los estados (348 kilómetros), a Caminos y Puentes Federales de Ingresos y Servicios Conexos (5 kilómetros), y a la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (296 kilómetros).

En lo que se refiere al servicio foráneo de pasajeros, la Canapat indica que dentro de ocho años entrará en vigor un programa que establece la modernización de más del 50 por ciento del parque vehicular y de las centrales, la reubicación de algunas y la construcción de otras.

Este proyecto también pondrá en marcha servicios internacionales de gran lujo que atiendan las necesidades de los usuarios que viajen a las naciones que colindan con nuestro país.

Asimismo, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes planea mantener una coordinación más estrecha entre las líneas de autobuses y los prestadores de servicios turísticos para estar en posibilidades de ofrecer paquetes de circuitos turísticos.

De esta manera, el servicio foráneo de pasajeros y la infraestructura carretera se unen en la categoría de orgullosamente mexicanos.

Ma. Guadalupe Cruz/Graciela Muñoz

Fuentes: -Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT).
-Cámara Nacional del Autotransporte de Pasaje y Turismo.
-Línea de Autobuses de Oriente (ADO).
-Línea de Enlaces Terrestres Nacionales (ETN).
-Línea Flecha Amarilla.
-Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).
-Apuntes para la Historia del Autotransporte, SCT.
-Estadísticas del Programa Nacional de Autopistas 1989-1994.

Programa Nacional de Autopistas 1989-1994
Longitud en kilómetros
(Resumen al 11 de agosto de 1994)

	En operación Carriles		En construcción Carriles		Suma		Total
	cuatro o más	dos	cuatro o más	dos	cuatro o más	dos	
Concesionadas	**3,574**	**337**	**1,314**	**20**	**4,888**	**357**	**5,245**
A particulares	2,622	193	649	20	3,271	213	3,484
A gob. de los estados	859		665		1,524		1,524
A Banobras	93	144			93	144	237
Federales libres	**790**				**790**		**790**
Estatales de cuota	**298**	**73**			**298**	**73**	**371**
Estatales libres	**112**				**112**		**112**
Capufe	**90**	**17**		**9**	**90**	**26**	**116**
A cargo de la SCT		**5**	**51**	**286**	**51**	**291**	**342**
Total	**4,864**	**432**	**1,365**	**315**	**6,229**	**747**	**6,976**

Programa Nacional de Autopistas 1989-1994
Relación de obras en proceso y longitud que se terminan en 1994

Carretera/tramo	En proceso	Se termina en 1994	Inversión precios a diciembre de 1993
Concesionadas a particulares	**1,491**	**1,221**	**7,658**
Concesionadas a los gobiernos de los estados	**715**	**348**	**1,730**
Caminos y Puentes Federales de Ingresos y Servicios Conexos	**14**	**5**	**7**
A cargo de la SCT	**342**	**296**	**1,863**
Total	**2,562**	**1,870**	**11,258**

Fuente: Secretaría de Comunicaciones y Transportes (S.C.T.).

Entrevista a Germán Dehesa

El consumo del humor

Escritor, periodista, comediante, exlibrero en quiebra, crítico de políticos, pero al mismo tiempo amiguísimo de ellos (tan sólo durante la entrevista le llamaron por teléfono un secretario de Estado y un alto funcionario), Germán Dehesa nos invita a no consumirnos en la amargura, nos abre las puertas de la más nítida expresión de felicidad y alegría: la risa; nos recuerda una de las virtudes del carácter del mexicano que hace más grata nuestra estancia por la vida, el humor: "Allí donde los suecos se suicidan, a los mexicanos nos gana la risa".

Siempre cordial, con voz pausada, Germán Dehesa es de las personas que tienen la virtud de crear, a las primeras palabras, una atmósfera de confianza, de calidez; basta un leve gesto pícaro de los ojos y la boca para provocar rápidamente la risa en sus interlocutores.

Dueño de "El Unicornio", un bar coyoacanense que se ha convertido en centro de reunión de políticos, intelectuales y capitalinos trasnochadores, Germán, con esa imagen que varía de párroco a duende, inicia la conversación.

¿Por qué reír?

Hay un nivel en el que esta pregunta tiene un ingrediente personal, cada quien tendrá sus propios motivos, pero si quiere uno tomar cierta distancia y mirar las cosas en una perspectiva un poco más amplia, con una dimensión, sería pretencioso llamar filosófica, pero por lo menos más humanista del porqué reír, yo creo que por dignidad, por estupor de la inteligencia, como mecanismo de defensa, como una manera de sobrevivir, y porque siempre será más elegante la risa que el sollozo. Entonces, aunque no haya buenas razones, nos podemos conceder esa elegancia de la sonrisa; creo que el libro de Job es ejemplar en ese sentido, nos enseña la enorme dignidad humana de un ser que recibe los castigos de un Dios implacable y que sólo se puede dar el lujo de sonreír y de decir: "Ni me dolió". Claro, no estoy citando textualmente *La Biblia*, pero creo que ése es el espíritu de Job, el que yo reivindico y desde el cual yo me río. Yo creo profundamente en la ironía, y no sé por qué en nuestra cultura la ironía equivale a sarcasmo o a causticidad. Pienso que la ironía es algo más hondo: está presente en la tragedia griega, en el hecho de que Edipo Rey esté obsesionado por ver, y cuando finalmente ve, se tiene que arrancar los ojos: es decir, la ironía trágica. Y es profundamente irónico que estemos vivos para morir; mientras paladeamos con tal gozo la vida, al mismo tiempo estamos recibiendo el informe de que muy kafkianamente estamos condenados a muerte, se nos ha sometido a un proceso del cual no se nos avisó

(no sé si muy kafkianamente o muy mexicanamente), pero ya estamos condenados a muerte. Entonces allí queda la lamentación y la desesperación, o la salida mucho más digna de la sonrisa, seguir adelante y pensar que a lo mejor se trata de que la especie sobreviva al individuo, en fin, modos de consuelo que incluyen a la risa.

"Reír por dignidad, por estupor de la inteligencia... Siempre será más elegante la risa que el sollozo".

¿Somos de risa fácil los mexicanos?

En determinadas circunstancias y condiciones sí. Aunque también tenemos una muy alarmante capacidad de solemnidad; suponemos que mientras el asunto no sea importante o trascendente, están permitidos todos los juegos de este mundo: el albur, el piquete de ombligo, la chacota y la carcajada (la chacota me parece una institución muy mexicana, a mí me encanta chacotear); pero de pronto se presentan los *tlatoanis*, las figuras, e inmediatamente hay que almidonarse el alma, congelar la sonrisa, entonces ya no se vale alburear, ni "echar madres", ya tiene uno que adquirir solemnidad porque ya se posee un título, ya lo promovieron a jefe de área, ya no digamos a presidente de la república. En esas condiciones se supone que la risa queda congelada, y los mexicanos adquirimos una solemnidad que es más risible, es similar al asunto del "traje nuevo de su majestad"; mientras más solemne se va volviendo un funcionario, un intelectual, más "encuerado" va quedando, y más risa nos da porque creo que de todas nuestras vestimentas, ninguna nos confiere atavíos más lujosos que la sonrisa y la capacidad de amar.

¿Allí donde los sucesos se suicidan, a los mexicanos nos gana la risa?

A nosotros nos gana la risa y eso algunas personas lo asocian con la irresponsabilidad, cuando a mí me parece una respuesta vital maravillosa: esa capacidad la he podido comprobar en mí, soy un testimonio fiel: acudo al doctor y me dice que lo que padezco no son agruras sino un infarto; entonces yo suelto la carcajada y digo: "¡Qué bárbaro!, qué desmedido soy, yo pensé que había comido mucho, que me habían caído mal unos tacos"; o si de pronto te avisan que la librería que pusiste ya quebró y además debes una cantidad tan absurda de dinero que a mí por lo menos me entró un ataque de risa sólo de pensar que no era posible tener semejante deuda, y hasta hace unos años acabé de pagarla: sí la pagué pero nunca me abandonó la risa. Yo considero que la risa no es un acto de irresponsabilidad, sino de salud y de afirmación de la vida; además es una manera de no concederle al contrincante o a las adversidades el lujo de mirarte caído, creo que es como ponerte de pie y, vuelvo a lo de Job, exclamar "ni me dolió".

¿El humor mexicano es distinto al de otras nacionalidades?

Estaría por verse; quién sabe si cada que enunciamos México estamos refiriéndonos a muchas nacionalidades y niveles. Yo no sé cuál es el humor de los tzotziles, de los coras o de los mixes. En el caso de la ciudad de México sí creo haberme asomado al humor en todos los niveles, desde el muy proletario, de las orillas, hasta el de los intelectuales, que es muy parecido al de los ingleses, al europeo; tenemos algunas artesanías tipo Woody Allen que manejan esa clase de humor. Yo veo en todos ellos cierto encanto, pero el humor mexicano se distingue por ser fuerte, con alto contenido sexual, a veces muy agresivo, porque necesita del castigo a otro, como decimos familiarmente: "agarra a alguien de botana", y entonces todo mundo está divertidísimo. Yo propendo más al humor de la política, en donde busco clientes, pero afortunadamente ese terreno es suntuoso, es de una generosidad que Pronasol se queda corto ante lo que dan como subsidio al humor de todos los días los políticos; no se puede caricaturizar a esos seres que ya vienen caricaturizados, citarlos simplemente es un deleite, entonces el humorista se convierte en un mero cronista de las costumbres y de los modos verbales del mundo oficial. Pero más allá de ese nivel, yo me regocijo mucho en el humor absurdo, el humor de los niños me embelesa, las conexiones sorprendentes que caerían del lado del surrealismo, del lado de *Los Cantos de Mardoror*, del paraguas sobre el quirófano, es decir, un paraguas no es chistoso, pero visualizar de pronto un paraguas sobre un quirófano me brinda una imagen muy regocijante, yo en realidad no me privo de ese tipo de humor; sin embargo, detesto el humor gastrointestinal, grosero, que se presenta en el escenario con la franca intención de agredir al público, que por otro lado es una audiencia masoquista; esas relaciones no

me interesan para nada, me interesa el humor que permite un vislumbre de inteligencia.

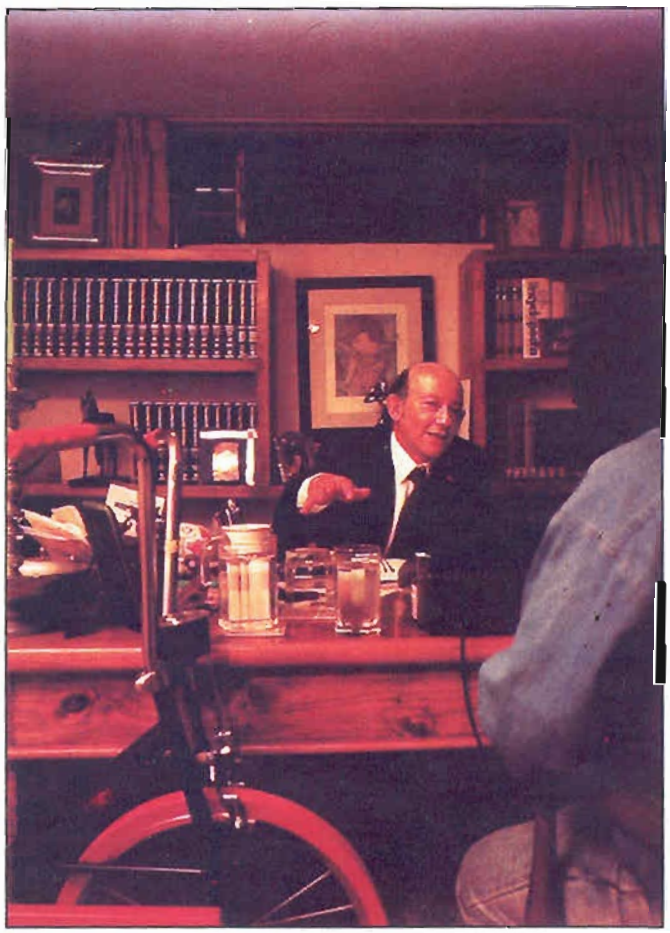
En lo que se refiere a la oferta de humor al consumidor, ¿cómo andamos?, ¿hay suficiente oferta de buena calidad?

Creo que hay más y mejor demanda que oferta, porque esta última, en la mayoría de los casos, es de humor chabacano, muy agresivo, lépero en el mal sentido de la palabra, pues aunque a mí la grosería me parece un deleite, sólo constituye un condimento, y no puedes hacer un buen platillo únicamente con condimentos, necesitas algo más sustancioso como elemento central. En ese sentido creo que la oferta es mala, y en este punto tenemos que aclarar que el consumidor tiene derechos y la posibilidad de exigir cosas mejores; la televisión nos ha maleducado mucho: ese humor tan "baboso", tan sin sentido, realmente encuentro que es mal humor, el pastelazo permanente. Capulina una tras otra, las mil censuras. El humor tiene que ser irreverente, poseer una carga subversiva, su veneno, su ingenio; y si le quitan todo eso y se justifican diciendo que es "humor blanco", y además hacen gala de ello, entonces el resultado es Chespirito, que va por el centésimo autoplagio; ya no puede ser, no hay sorpresa ni novedad, te ríes mecánicamente, en la televisión te avisan en qué momento te debes reír, es más, te graban la risa para que no haya ningún problema ni equivocación.

Aunque por otro lado, hay personas como Andrés Bustamante "El Güiri Güiri", que me parece respetabilísimo, como Víctor Trujillo, como todo lo que se hace en "El Hábito"; y no soy nadie para juzgar lo que pasa en "El Unicornio", pero llevamos allí ocho años y en ese tiempo nunca le hemos faltado al respeto al público; hemos hecho un buen esfuerzo por divertirnos como locos y parece ser que hay una especie de contagio porque el público también se divierte, en parte por lo que decimos, en parte por lo que hacemos. Tratamos de apelar a la inteligencia de la gente, de dar un mensaje más profundo, y ellos captan que quienes estamos allá arriba somos "cuates" y nos gusta lo que estamos haciendo.

En ese sentido, ¿cuál es el chiste de hacer reír?

Yo creo que no hay humor sin verdad; en un foro como "El Unicornio" tienes una posibilidad inmediata; ese chiste que no funcionó carece de verdad, ya sea en el contenido o en la forma que escogiste para decirlo; es así como entras a las sutilezas y acabas descubriendo que el humor es una ciencia exacta: le das la entonación exacta, sabes callarte en el momento adecuado, hacer la pausa, la inflexión de la voz y acompañarla con el gesto y el movimiento del cuerpo o no va a funcionar nada, es decir, o hay falsedad en el fondo o en la forma en que lo comunicas, o simplemente las dos son ilegítimas; entonces las cosas no funcionan y la gente deja de ir. Nosotros no somos los grandes teóricos del asunto, pero el estar allí todas las noches durante ocho años te deja muchas enseñanzas, descubres cómo hacerle, pues cuando tienes cosas importantes en mente, hay que saber decirlas. Me encuentro mucho con ese tipo de humoristas que están muy enojados con el gobierno y creen que todo el asunto es salir a mentársela, pero aun una mentada debe estar bien estructurada, tienes que escoger las palabras exactas, saber en qué momento decirlas sin "cargar tanto la mano" e irte a otro terreno, de allí va naciendo la frescura del humor; si no, se convierte en un código que estás repitiendo infinitas veces y entonces la gente va a verte a ti, a tus homónimos o a tus hologramas, pero ya no a tu verdad profunda.



¿Qué experiencia le dejó su participación en la televisión con programas humorísticos?

No sé si hice o deshice; de hecho yo me encontraba en una coyuntura muy particular de mi vida (cuando estaba hundido con la librería que

"Detesto el humor gastrointestinal, grosero, que se presenta en el escenario para agredir al público".

había puesto, y me di cuenta de que para vender libros lo menos importante es haberlos leído, lo fundamental es saberlos vender), cuando se apareció en mi vida Eduardo Manzano "El Polivoz"; él necesitaba un guionista, yo estaba por allí y me invitó a participar; lo confieso sin el menor rubor, fueron siete años maravillosos en los que aprendí el oficio de la televisión, hice excelentes amigos, puedo decir que soy "Jonás electrónico" pues hablo del monstruo porque realmente viví en sus entrañas, y no creo haber salido con mermas, sino con grandes ganancias; no perdí mi virginidad porque no tenía ninguna virginidad qué perder: yo voy a donde sea y a donde haga falta, porque nunca siento que corra peligro mi "alma", ni mi "integridad", ni mi "buen nombre"; ésas son "payasadas", yo la paso muy bien a donde vaya, y siempre encuentro motivo para reírme o hacer reír a alguien.

¿De la televisión que usted conoció a la de ahora, por ejemplo con la picardía de Héctor Suárez, ha notado que exista una mayor apertura?

No, salvo Héctor Suárez, quien siempre ha mantenido ese espacio de subversión, de lujo; yo he conocido todos los tipos de censura y me consta que la más agresiva y castrante es la de la televisión, en la que te dejan un espacio muy pequeño para la expresión, donde la irreverencia es muy difícil, y eso no ha variado mayormente; Héctor Suárez es un fenómeno aislado, pero en términos generales creo que lo más digno de humor televisivo lo están haciendo Víctor Trujillo y Andrés Bustamante en Televisión Azteca; lo que pasa es que yo veo a "Brozo" en televisión y lo veo en un centro nocturno, y me doy cuenta de cuánto más fuerte, más corrosivo, más cáustico, más maravilloso puede ser cuando lo dejas a su aire; luego lo ves en televisión y sientes que es como un león en una jaula muy chica que lo oprime mucho.

Antes, la relación del comediante con el público era más directa, de Palillo a la fecha se ha vuelto más "espectacular", ¿eso le ha restado calidad al trabajo?

Creo que eso tiene que ver con la evolución del público; a mí me encanta el público popular porque "se la cree", porque de entrada es posible crear entre ellos muy rápidamente eso que señalaba Coller: "la suspensión del descreimiento"; yo he dado funciones en Tlayacapan, un pueblo de Morelos, en las que interpretaba a un burócrata, secretario particular de un presidente municipal que hacía una cantidad de cosas terribles; hicimos de pronto un intermedio, y la gente de los cerros (porque todo esto sucedía en la terraza de una casa que servía como escenario), que había bajado a ver la función, se acercó a mí y me dijo: "Usted, aunque se ve que es político, se nota que es bueno, pero ya nos dimos cuenta de que su jefe es un jijo de..., entonces usted haga una seña y nosotros traemos gente con machetes"; o sea que ya querían matar al actor que hacía el papel de cacique, es decir, para ellos no se trataba de una obra, sino de un asunto "fácil de arreglar". Allí se puede entablar un ir y venir que era el que existía entre Palillo y un público muy populachero, en el mejor sentido de la palabra, que necesitaba esa válvula de escape, por eso se retroalimentaba maravillosamente; pero cuando el público pertenece a la clase media ilustrada es muy pasivo, muy receptivo, o bien, sólo responde a la agresión directa, pero no tiene rapidez, ni ingenio, ni urgencia; ellos van a que los diviertas, son como "señoras queretanas", se ponen para que les hagas, y lo único que puede pasar es que salga por allí algún borracho y se empiece a "meter" contigo, pero de la peor manera, porque lo que dice ni siquiera es ingenioso, no da pie para jugar con él, pues discutir con un borracho es imposible y únicamente te echa a perder toda la función. Sin embargo esto ha cambiado, especialmente en la forma en que ingresa al mundo teatral un público absolutamente popular y, por otro lado, una audiencia similar a la que yo tengo en "El Unicornio", que es de clase media ilustrada, con una actitud mucho más receptiva, más analítica, y que saben muy bien que eso que están viendo es una representación y no la vida, no sé si ganen o pierdan con esto, pero así es.

¿Hay tolerancia hacia la crítica humorística?

Yo, en honor del sistema mexicano, he de decir que, salvo un funcionario menor que alguna vez quiso amenazarme hace muchos años (ni siquiera estaba yo en "El Unicornio", sino en la librería Gandhi), nunca he sufrido

amagos, ni amenazas; mis amigos me dicen: "¡Qué bárbaro, te estás rifando la vida!"; yo les contesto: "N'ombre, si yo creyera eso ni me subo al escenario". Por el teatro desfilan muchísimos funcionarios, se ríen como locos de todos los chistes... acerca de los demás funcionarios; cuando les toca a ellos, de pronto se les congela la cara, pero se dan cuenta de que mencionarlos es una especie de homenaje, que en realidad se deben alarmar cuando ya no hables de ellos porque es señal de que ya no están en "la jugada", ni en la memoria de la gente. Además, me protege esa falacia del pensamiento mexicano que cree que lo chistoso no es importante, entonces toleran al juglar, al bufón que está arriba riéndose de ellos. Eso no lo podría hacer en televisión, pero el humor en el teatro es un lujo que se puede dar el sistema, es una válvula de escape que funciona muy bien para muchas inquietudes sociales; a diferencia de ellos yo sí creo que es muy importante, creo que están tan desgastadas las fórmulas rituales, los discursos ceremoniosos, que el humor es el gran vehículo de comunicación en este momento; a mí por lo menos eso es lo que me ha dado mi columna en el periódico *Reforma*: percatarme de que los mensajes que yo quiero compartir con mi comunidad tienen el vehículo inmejorable del humor.

¿Y en la literatura mexicana cómo ha funcionado el humor?

No creo que sea muy abundante, más bien me alarma su ausencia; me alarma por un lado su escasez, y por otro su falta de calidad, y me alarma que cuando una obra excelente tiene como ingrediente principal el sentido del humor, la descalifiquen; como en el caso de Ibargüengoitia, que escribe una novela tan perfectamente estructurada como *Las Muertas*, tan delicadamente armada como *Dos Crímenes*, tan implacable y bien tramada como puede ser *Los Relámpagos de Agosto*, y algunos juzgan que su obra no es tan importante porque es muy graciosa; yo creo que Jorge Ibargüengoitia es fundamental porque está lleno de gracia de principio a fin; decía Stevenson que "la primera obligación del narrador es el encanto", y creo que la forma más sagaz y elegante es el humor; insisto, en la literatura mexicana lo encuentro en Carballido, en Ibargüengoitia, por momentos en el escritor joven Eusebio Rubalcava, a veces en Arreola, quien tiene un humor a ratos refinado, a ratos kafkiano, pero muy deleitoso; pero el humor no abunda en la literatura mexicana, creemos que la literatura debe traer una letra trágica muy fuerte, que el humor es para todos los días, para burlarnos de un "cuate", para alburearnos a alguien en la cantina, para contar un chiste; pero si voy a escribir una novela o un poema, allí no me puedo reír; eso también se lo agradezco a Sabines, a González Rojo por haber escrito *La clase obrera va al paraíso* y que cuente cómo se enamoró de una trotskista y se dé cuenta de que dentro de la carcajada constante existe también una forma de hacer poesía; los mexicanos todavía necesitamos adquirir más humor, pues en algunos sectores no nos "gana la risa", y todo lo tomamos por la violencia o por lo trágico. Sin embargo, parece que el humor también debería permear nuestra vida pública, porque insisto, en nuestra vida privada estamos en el chacoteo permanente, pero nada más se presenta el jefe o se trata de un acto oficial, inmediatamente entramos en unos almidones y en una de rigideces, nos volvemos de bronce y de mármol y estamos salvando a la patria; en verdad hay que alivianar un poco la vida pública mexicana.

¿Y sobre el chiste de la política?

Yo he estado participando con un grupo de personas en una serie de encuentros que se llama "El chiste de la democracia" en "El Hijo del Cuervo", promovidos por Alejandro Aura, a quien yo quiero mucho y que es un escritor con mucho sentido del humor, y me doy cuenta de que tenemos que descubrir eso: el chiste de la democracia; creo que la democracia es una fiesta y por allí nos tenemos que ir para encontrarle el chiste.

Inevitablemente escuchamos algunas de sus llamadas, y nos percatamos de que muchos funcionarios públicos son "cuates" de usted, y a ellos también los ironiza...

Claro, es que la amistad no es complicidad; es otra cosa que tenemos que aprender los mexicanos, yo escucho a todo mundo, ésa es mi obligación, y me formo mi propia opinión sin que ello afecte mi amistad.

Oscar Romero

"Allí donde los suecos se suicidan, a los mexicanos nos gana la risa".

Todo sobre...

Lo bueno de comer pescado

A través de la historia, el pescado ha estado presente en la alimentación de las sociedades; los primeros recolectores lo descubrieron y se abastecieron de él, convirtiéndolo en parte fundamental de su dieta básica. Sin embargo, en la actualidad su consumo ha disminuido, entre muchos otros aspectos, debido al predominio de las carnes rojas, al desconocimiento de las numerosas especies pesqueras que se pueden comer, y a la costumbre de limitarlo exclusivamente a la temporada de Cuaresma.

La variedad de las especies del mar

En nuestro país existen aproximadamente unas 200 especies de pescados y mariscos comestibles, de las mil 400 que habitan en los 11 mil kilómetros de litoral y 2.5 millones de hectáreas de aguas interiores.

Entre ellas tenemos: sierra, lisa, cazón, mojarra -blanca, rayada y plateada-, mojarra tilapia, carpa, bagre, bandera, peto o carito, cintilla, jurel, lucero, mero, trucha, pámpano del golfo, merluza, atún, sardina, pescado seco-salado, abadejo, berrugata, albacora, armado, botete, larga, cojinuda, conejo, charrito, chopa, palometa, sargo, gurrubata, lebrancha, baqueta, besugo, burro, cabricucho, cabrilla, cornuda, cherna, chivato, gallineta, esmedregal, guavina, jorobado, pargo prieto, pez puerco, pez sable, mantarraya y rabirrubia, que esperan ser el platillo principal en su mesa.

Desafortunadamente, a pesar de esta enorme gama de posibilidades alimenticias, el consumo de pescado per cápita es de 16.38 kilogramos (datos proporcionados por la Secretaría de Pesca en 1993), lo cual representa en total 875,169 toneladas de consumo directo y 535,548 toneladas de consumo indirecto (procesado), registradas como consumo nacional durante 1993.

Aportes nutricionales del pescado

El aporte mayoritario del pescado es la proteína -20 gramos por cada 100 gramos de pescado-, cuya cantidad prácticamente no varía de una especie a otra; en lo referente a su contenido de lípidos (grasa), es tan bajo que las especies del mar son consideradas como magras.

NOMBRE	PRESENTACIÓN	USOS	ESPECIES
Entero	Entero, trozo y rebanada	Asar, freír, hornear, guisar a las brasas, al vapor, gratinar, como conserva, en escabeche y aceite	Mojarra, besugo, peto, lobina, pargo, rubia, sierra, lisa, lebrancha, baqueta, pámpano, robalo, trucha y huachinango
Para desmenuzar	Entero, trozo y rebanada	Albóndigas, hamburguesas, ensaladas, tostadas, como relleno de chiles, tamales, peneques	Carpa, lisa, tilapia, trucha y jaiba
Pulpa	Filete, tira y brocheta	Empanizar, freír, hornear, al mojo de ajo, en cebiche y coctel	Bagre, bandera, cazón, pargo, raya, tiburón, robalo, huachinango, chema, mero, cintilla
Retazo	Cabeza y retazo	Caldos, sopas y pucheros	Todas las especies de pescado
Mariscos	Fresco	Asar, freír, hornear, guisar a las brasas, al vapor, gratinar, al natural, cebiche	Todas las especies de pescado

Hay una diferencia notable: El pescado se cocina para que suelte sabor, mientras que la carne se cocina para que se suavice.

Además de estos nutrimentos, todos los pescados proporcionan ciertas cantidades de calcio, fósforo y yodo, sustancias que en conjunto ayudan al organismo en la construcción, reparación y mantenimiento de los tejidos, en la creación de defensas contra infecciones, así como en la formación y desarrollo de huesos y dientes (la sardina y el charal son excelentes fuentes de calcio), entre muchos otros beneficios.

Por todas sus ventajas nutricionales, el pescado es un alimento importante en la dieta de los grupos vulnerables (niños, mujeres embarazadas y lactantes).

Como ejemplo le diremos que al comer 100 gramos de bagre usted obtendrá 17.6 gramos de proteínas, 16.8 gramos de lípidos y 1.5 gramos de carbohidratos; la misma cantidad de charal le aportará 46 gramos de proteínas y sólo 3 gramos de lípidos.

En cambio, 100 gramos de carne de pollo tienen una proporción similar de proteínas, pero su contenido de grasa es casi tres veces mayor (10.2 gramos).

Cómo comprar pescado

En el mercado podemos encontrar pescado entero y fresco, seco, congelado, en filetes, rebanadas, pedazos, porciones y enlatado.

Es muy importante que antes de comprarlo sepa cómo lo va a preparar, pues hay algunos que ya están listos para cocinarse y otros que necesitan limpiarse o someterse a un proceso previo.

Rodando y Volando

MENSAJERI
PAQUETERI
SISTEMA ESTRELLA BLANCA
91 800 502 76

MEXICO
368 65 77 - 729 07 71 al 75
GUADALAJARA
35 61 36 - 35 94 08
MONTERREY
512 86 86 - 515 840

El pescado entero se vende tal y como se pescó; antes de ser cocinado debe descamarse y limpiarse perfectamente (incluyendo la parte interna, después de extraer las vísceras).

El pescado seco se comercializa ya limpio, pero debe ser desalado antes de guisarlo; para tal efecto remójelo en agua limpia durante 24 horas, procurando cambiar el agua constantemente.

El congelado, por su parte, se encuentra limpio y descamado y debe descongelarse casi en la misma forma en que se desala el pescado seco.

Los filetes de pescado en rebanadas, lonjas y tajadas son una buena alternativa porque están listos para ser cocinados.

Las porciones de especies marinas se venden en paquetes, en algunos casos se trata de carne cruda y en otros ha sido precocida antes de congelarse. Para preparar estos alimentos es indispensable seguir las instrucciones impresas en el paquete.

Por último, el pescado enlatado está listo para servirse.

Las razones para consumir pescado

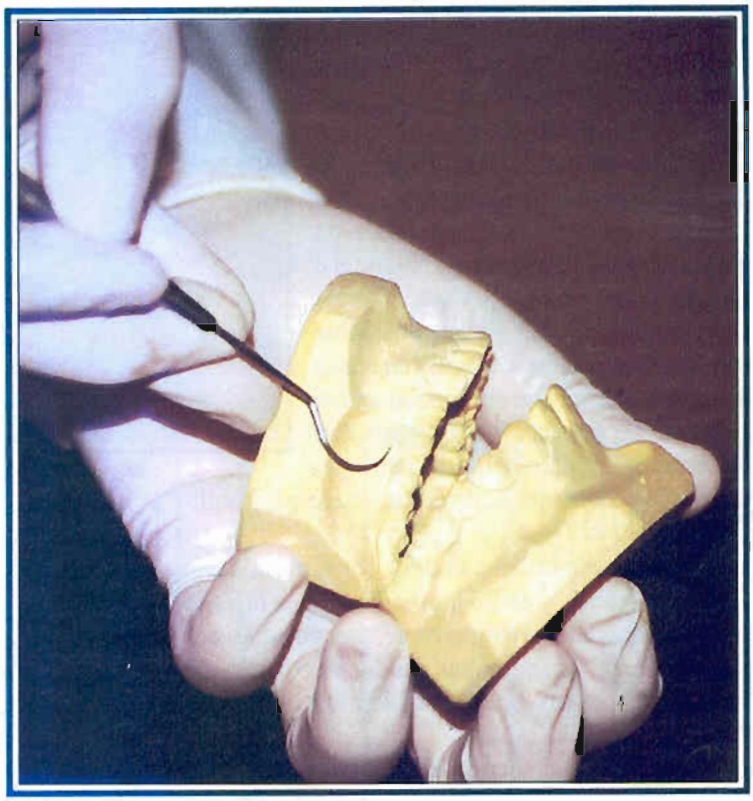
- Se prepara fácil y rápidamente, pues tanto los pescados como los mariscos requieren de pocos minutos para su cocción, lo que representa un ahorro notable de tiempo y combustible.
- Es muy digerible, por lo que su consumo se recomienda para niños, adultos, personas de edad avanzada o quienes padecen problemas digestivos.
- Contiene proteínas para el desarrollo y mantenimiento del organismo.
- Aporta vitamina A (especialmente el atún y la sardina enlatados), necesaria para el crecimiento, la buena visibilidad, y la resistencia a las infecciones.
- Proporciona vitamina B12, que da vigor y energía, sobre todo a las personas de edad avanzada.
- Contiene vitamina C, auxiliar en el mantenimiento de una dentadura y encías sanas.
- Entre los minerales que brinda se encuentran el yodo y el cobre, útiles para el buen funcionamiento de la tiroides y fundamentales en la formación de la hemoglobina (proteína que transporta el oxígeno y el dióxido de carbono en la sangre).

Ante tales beneficios, no olvide comprar pescado en su próxima visita al mercado.

Ma. Guadalupe Cruz

Fuente: Secretaría de Pesca.

¿Cómo elegir a un dentista?



Cuando requerimos de atención odontológica, invariablemente deseamos acudir al mejor especialista sin que ello implique un desembolso excesivo; el problema es discernir cuál de todos es el indicado: ¿el que nos cobra más caro?; ¿aquel que tiene la pared llena de diplomas?; ¿quien habla mal de otros dentistas diciendo que él hubiese hecho mejor el trabajo y a precio más bajo?

La **Revista del Consumidor**, interesada en contestar estas preguntas que en algún momento pueden ser un "dolor de muelas" para muchas personas, realizó una investigación de estos servicios tan indispensables para nuestra salud.

Especialistas y especialidades

El doctor Alfredo Sakar, cirujano dentista y miembro de la Asociación Dental Mexicana (ADM), nos explica qué es la odontología:

"Es la ciencia y el arte que se dedica al estudio de los dientes, las encías y el hueso que sostiene a ambos, las enfermedades que los aquejan, así como su tratamiento y prevención".

Dentro de la odontología existen diferentes ramas y/o especialidades, las cuales nos enlista el doctor René Mercado, especialista en endodoncia:

"Endodoncia: consiste en salvar los dientes que están muy dañados por la caries, a través de un tratamiento del nervio en diferentes niveles.

"Ortodoncia: trata los problemas de las encías, como las infecciones.

"Cirugía bucal: ésta es la primera especialidad maxilofacial que incluye tratamientos simples para contrarrestar las infecciones en las muelas 'del juicio' o eliminar un diente atravesado en el paladar, entre otros problemas".

Por otra parte, el doctor Sakar menciona otras especialidades:

"La periodoncia se dedica al tratamiento de los tejidos que sostienen a los dientes: hueso, ligamento periodontal y encías.

"La prostodoncia suple los dientes naturales por piezas artificiales.

"La odontopediatría está orientada a la atención de los niños y adolescentes hasta los 18 años.

"La estomatología es la rama médica que estudia la boca y todas las estructuras aledañas, así como la repercusión de las enfermedades bucales en el resto del cuerpo".

Por último, nuestro entrevistado señala que las escuelas y facultades que imparten esta carrera se denominan de "odontología", con una o dos excepciones que prefieren el término "estomatología". Los estudios se cursan en 4 ó 5 años y el grado que se obtiene (de cirujano dentista) es equivalente a una licenciatura.

Un empedrado camino

El doctor Sakar nos brinda algunas recomendaciones para encontrar un consultorio dental que nos garantice un trabajo efectivo, buen trato personal e higiene.

"Por principio no es aconsejable recurrir a la **Sección Amarilla** en busca de un dentista, ya que con frecuencia se anuncian personas cuyos datos intentan más impresionar al posible paciente que reflejar la validez de sus estudios y su responsabilidad profesional".

Es así que la búsqueda debe ser tranquila, sin desesperaciones, y en un momento en que nuestra boca y dientes aún no tengan molestias, pues casi por regla general "las personas acuden al consultorio dental cuando sus muelas lo deciden, y no por voluntad propia".

Un recurso muy socorrido cuando requerimos la atención de un odontólogo es indagar con familiares, amigos, compañeros de trabajo, etcétera, quién es su dentista y cuál es su grado de profesionalismo.

"Otra opción -continúa el doctor Sakar- es investigar si en el lugar donde vivimos existe una asociación dental (en todos los estados de la república hay una o varias) y allí preguntar por los nombres y direcciones de sus directivos. Lo mismo puede hacerse en las escuelas o facultades de odontología, aunque es más riesgoso porque la planta de profesores es amplia y la calidad variable.

"También es aconsejable comunicarse a la Asociación Dental del Distrito Federal (Goya núm. 14 esquina Patriotismo, colonia Insurgentes Mixcoac; teléfonos: 611-68-56 y 611-94-29) o a los Colegios de Cirujanos Dentistas para solicitar los nombres, teléfonos y direcciones de algunos dentistas que se encuentren en la zona o colonia que nos corresponde.

Los detalles del consultorio

Una vez que se ha elegido al dentista es necesario observar detalladamente el consultorio y formularnos las siguientes preguntas: ¿cuál es el aspecto del lugar, del doctor y de su personal?; ¿está todo limpio y ordenado?; ¿qué horario de atención tiene el odontólogo?; ¿se ajusta al mío?

"Asimismo -apunta el doctor Sakar-, cerciórese de que su dentista esté actualizado en cursos y conferencias. Observe si sus diplomas son de fecha reciente (excepto el título profesional).

"❒ Su odontólogo debe poner énfasis en la prevención de las enfermedades y brindarle consejos y educación en salud bucal.

"❒ No confíe en una persona que carezca de título profesional universitario. Los técnicos dentales no deben atenderlo directamente por ningún motivo.

"❒ Un buen dentista siempre le elaborará una

historia clínica médica y la tendrá a mano para evaluar sus necesidades odontológicas futuras.

"❒ Trate abiertamente y de entrada el asunto de los honorarios para evitarse problemas posteriores.

"❒ Al asistir a su consulta compruebe que en el lugar haya autoclave y esterilizadores de calor seco, que las agujas, los vasos y los eyectores (tubos plásticos que sirven para desalojar la saliva que se acumula en la boca del paciente) sean desechables y efectivamente se reemplacen cuando lo vayan a atender, así como que el dentista y el auxiliar utilicen guantes desechables y tapabocas".

Los desvirtuadores de la profesión dental

Hay quienes supuestamente son profesionistas dentales, pero en realidad sólo desvirtúan esta labor, y con el fin de obtener más clientes "echan mano" de todos los recursos a su alcance.

"Son esos 'doctores' -indica el doctor Sakar- cuyas frases retumban en los oídos de los pacientes: '¿Quién le hizo esto? Yo se lo hago mejor y le cobro menos'.

"Es bien sabido que un trabajo de calidad tiene un costo mayor, porque para brindar este tipo de servicio dental cuenta mucho la experiencia, la asistencia a congresos y cursos, la membrecía en agrupaciones gremiales de importancia y el prestigio.

"Es coveniente mencionar que hay muchas escuelas 'fantasmas' que, sin cumplir con los requisitos académicos, prometen formar especialistas en sólo dos meses. Por eso es fundamental averiguar dónde cursó sus estudios el odontólogo que consultamos. La mejor recomendación será siempre que un buen número de personas nos hablen bien de él".

Ejercer la odontología sin haber cursado la carrera en una institución con reconocimiento oficial transgrede el código de ética y conducta profesional de la Asociación Dental del Distrito Federal; si usted es víctima o detecta alguna de estas personas, puede interponer su queja ante dicha asociación, que también es colegio profesional, a los teléfonos 611-94-29 y 622-68-56.

Según el consultorio es la pedrada

Un punto delicado es el costo de estos servicios, el cual presenta diferencias notables de un consultorio a otro. Cabe aclarar que existen ciertos criterios para establecer una tarifa determinada; el doctor René Mercado y el doctor Alfredo Sakar coinciden en explicar que:

"Se toman en cuenta los costos de la renta del consultorio, la luz, el teléfono, el sueldo de los

SUSCRÍBASE
LÉALA
DISFRÚTELA
HÁGALA SUYA
Revista del CONSUMIDOR

PRIMERA CLASE
PERMISO POSTAL
No. 3606
MÉXICO, D.F.

Correspondencia con derechos por cobrar.
Solamente servicio nacional.

El porte será pagado por:

Revista del CONSUMIDOR

Administración de Correos No. 44, c.p. 03001, México, D.F.

empleados, los materiales de trabajo, la mano de obra, así como el precio de los cursos de actualización del dentista, ya que esto le dará mayor calidad a su trabajo.

"Otro factor que influye en el costo final es la novedad tecnológica de los aparatos que utiliza el profesionista".

Por su parte, el doctor Mercado puntualiza: "En los últimos años, a causa de la situación económica, se ha detectado un decremento en el número de pacientes que acuden a los dentistas particulares, ya que mucha gente ha optado por recurrir a los servicios sociales.

"Además hay que destacar que las personas vienen únicamente en caso de emergencia, pero no tienen los recursos para pagar la atención completa".

Para finalizar este apartado mencionaremos que los servicios de un dentista casi siempre se negocian mediante un acuerdo de palabra entre el cliente y el especialista, en el cual se establece el precio del tratamiento, los términos y la garantía.

Así que abra bien los ojos al acudir a un dentista para que no sea él quien lo deje con la boca abierta.

¡Ay! dolor de muelas

Aparte del dolor de muelas que a veces nos aqueja, en ocasiones también hay que soportar otro tipo de molestias: las que provocan los malos proveedores de este servicio.

La Profeco le da a conocer el informe de quejas presentadas en contra de clínicas dentales del Distrito Federal en el periodo comprendido de enero a marzo de 1994, siendo las principales reclamaciones:

- Trabajos deficientes.
- No se respetaron los términos del contrato.
- Incumplimiento en la entrega del bien.

Y los infractores fueron:

Reyko María Kawakami S., Consultorio Dental Emilio A. Paladino C., Boris Brener Weber, Miguel Ángel Quiñones, Miguel Ángel Quintana Mercado, Dental Choice, S.A. de C.V., Isaac Chávez Soria, David O. Rodríguez Estrella, y Sistema y Equipos Dentales Inter, S.A. de C.V.

Graciela Muñoz

Fuentes: -Asociación Dental Mexicana.
-Dirección General de Quejas y Conciliación, Profeco.
-Artículos de los doctores Alfredo Sakar y Manuel Farril publicados en el diario Excélsior.

NOTA LLENAR CON LETRA DE MOLDE. NO NOS HACEMOS RESPONSABLES DE SUSCRIPCIONES CON DATOS INCOMPLETOS O ILEGIBLES

NOMBRE _____

DIRECCIÓN _____

COLONIA _____ C.P. ☐☐☐☐☐

DELEGACIÓN O MUNICIPIO _____

ESTADO _____ TELÉFONO _____

SUSCRIPCIÓN POR UN AÑO N$ 60.00 ☐ A NOMBRE DE LA **REVISTA DEL CONSUMIDOR**

SUSCRIPCIÓN NUEVA ☐ RENOVACIÓN DE SUSCRIPCIÓN ☐

FORMA DE PAGO

GIRO POSTAL ☐ CHEQUE ☐ No. _____

ACLARACIONES: TELÉFONOS 559-72-96 EXT. 217 y 568-87-22, O DIRECTAMENTE A INSURGENTES SUR No. 1228, 5o. PISO, COL. TLACOQUEMÉCATL DEL VALLE, DELEGACIÓN BENITO JUÁREZ, MÉXICO, D.F., C.P. 03200.

Quién es quién en la enseñanza de inglés

What?

A diferencia de otros idiomas, la enseñanza del inglés tiene gran demanda a nivel mundial. En nuestro país también influye la cercanía con los Estados Unidos y el hecho de que es una lengua extranjera fundamental en la educación y en las actividades laborales.

Considerando que el servicio de enseñanza de inglés tiene todas las características de una operación comercial: se compra, se vende, y presenta múltiples calidades y precios, la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco) ha realizado una investigación sobre la calidad de la enseñanza del idioma inglés en las principales escuelas y/o academias comerciales existentes.

Es importante mencionar que los mejores cursos de inglés no son necesariamente los mas costosos.

La Profeco evaluó la calidad del servicio que proporcionan 13 escuelas de inglés, basándose en dos aspectos interrelacionados:

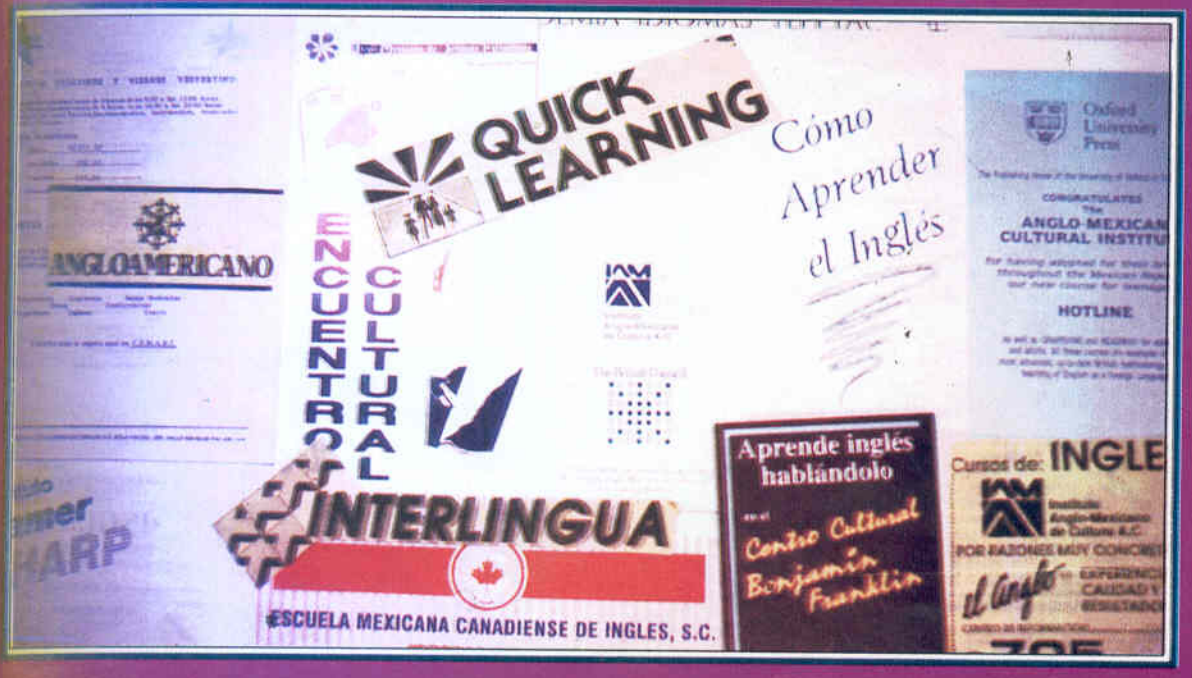
- Indicadores básicos (infraestructura de la institución, horarios de servicio, tipo de enseñanza y precio de los cursos).
- Calidad del servicio vista a través de la información que brindan las instituciones y las opiniones del propio consumidor.

Si bien la oferta total es mucho más amplia, consideramos que las 13 instituciones de enseñanza sometidas a análisis son un buen punto de referencia para seleccionar la escuela que mejor se adapte a sus necesidades y presupuesto.

Aspectos analizados

Para conocer la calidad del servicio en las escuelas incluidas en este estudio se tomaron en cuenta los siguientes aspectos: número de alumnos registrados, número de planteles, idiomas que se imparten, método, duración de los cursos, niveles escolares, costo de los cursos, material de apoyo, servicios adicionales, tamaño de los grupos, horarios de servicio, año de inicio de actividades docentes, registro de la Secretaría de Educación Pública, número de profesores y nivel académico de los mismos, así como requisitos de ingreso.

Además se realizó una evaluación general de los planteles mediante la opinión de los estudiantes y los datos aportados por cada colegio. Para determinar la calidad del servicio también se consideraron factores como: confiabilidad, receptividad, capacidad, acceso al servicio, cortesía, comunicación, credibilidad, atención al cliente y aspectos tangibles sobre las instalaciones.



Indicadores básicos

Antigüedad y número de planteles

Si el principal factor para elegir una escuela de inglés fuera la antigüedad, es decir, los años que tiene de impartir clases de inglés, dos instituciones (**Ecco Phone** y el **Instituto Anglo-Mexicano de Cultura**) serían las mejores opciones, ya que cuentan con 35 y 51 años, respectivamente, de experiencia en la enseñanza de este idioma en la ciudad de México. Otras escuelas con una larga tradición son **Berlitz** y **Harmon Hall**, las cuales ofrecen este servicio en la ciudad de México desde 1964 y 1966; hoy día poseen 15 y 66 sucursales en 7 y 27 entidades de la república respectivamente. (Es importante destacar que **Berlitz** tiene más de 115 años de experiencia en la enseñanza del idioma, pues desde 1878 inició sus actividades en E.U.).

Por regla general, las instituciones han establecido el mayor número de planteles en el Distrito Federal: **Harmon Hall** (13), **Quick Learning** (10), **Berlitz** (9), **Interlingua** (8) y el **Instituto Anglo-Mexicano de Cultura, A.C.** (6), lo cual facilita el acceso a la enseñanza a grupos heterogéneos de consumidores en diferentes zonas urbanas.

Método de enseñanza

Sin duda, uno de los elementos más importantes que el consumidor deberá tomar en cuenta para seleccionar una escuela de inglés es el **método** de enseñanza que ofrece. Al evaluar este indicador y tratar de recomendar la mejor alternativa de enseñanza, nos enfrentamos a una serie de limitantes teórico-prácticas y otras de orden subjetivo (¿qué le interesa al consumidor?: aprender a hablar o estudiar a fondo el idioma) que no permiten definir de manera absoluta cuál es la opción más aconsejable.

Por lo anterior, consideramos que existen dos aspectos que pueden orientar al consumidor: por un lado le informamos cuáles son las principales características del método de enseñanza de cada escuela (véase Cuadro 1), y por otro le presentamos una evaluación que realizan los propios alumnos sobre la calidad de la enseñanza (véase el apartado sobre la calidad del servicio).

Costo de los cursos

Tomando como referencia la duración de los cursos básicos en cada institución, se investigó el costo de la enseñanza por hora, aspecto que nos permitirá determinar cuál es el plantel más económico.

La opción más recomendable en el plano económico es la escuela **Benjamín Franklin**, donde la hora-clase cuesta 6.18 nuevos pesos.

En un segundo nivel se encuentran **Harmon Hall**, **Quick Learning**, **Academia de Idiomas Tepeyac**, **Hamer Sharp** y el **Centro Mexicano Americano de Relaciones Culturales, A. C. (Cemarc)** con precios que fluctúan entre 11.00 y 12.83 nuevos pesos por hora, y el **Liceo Mexicano de Lenguas Extranjeras**, cuyo costo fue de 14.38 nuevos pesos. Finalmente, los institutos y/o colegios más caros fueron **Interlingua** (N$ 19.67), **Berlitz** (N$ 19.10), **Anglo-Mexicano** (N$ 17.33) y **Anglo-Americano** (17.29 nuevos pesos por hora-clase).

Duración de los cursos y tamaño de los grupos

Es fundamental que el consumidor verifique dos aspectos adicionales y correlacionados con el factor precio: la duración de los niveles de estudio (número de cursos que se requieren), y el tamaño de los grupos (primordial en el aprendizaje, pues de ello depende una mayor comunicación y atención individualizada maestro-alumno, que redundará en una mejor asimilación del idioma).

En este sentido, los informes proporcionados por las escuelas e institutos de enseñanza de inglés no son muy precisos, dado que manejan distinto número de alumnos por grupo (según el nivel); sin embargo, podemos señalar que de las 13 instituciones analizadas, **Quick Learning**, **Liceo Mexicano**, **Berlitz** y **Hamer Sharp** tienen grupos de entre 4 y 10 alumnos (en el caso de los dos primeros

planteles) y entre 6 y 8 (los dos últimos).

Las escuelas que manejan los grupos más grandes fueron: **Instituto Anglo-Mexicano de Cultura** (de 12 a 26 alumnos), **Benjamín Franklin** (de 22 a 30), y el **Centro Mexicano Americano de Relaciones Culturales, A.C.** (de 10 a 20).

Nivel académico

Por último, en lo que se refiere al nivel académico del profesorado, y de acuerdo con el análisis técnico de la planta de profesores y la opinión de los estudiantes, podemos clasificar al **Instituto Anglo-Mexicano**, **Berlitz** y **Anglo-Americano** como los colegios más destacados en ese aspecto, lo cual los hace recomendables dentro de la oferta global.

La calidad del servicio

Los resultados de las 11 dimensiones básicas de la calidad del servicio (incluidas en la encuesta) demuestran que todas las instituciones responden a las expectativas de sus estudiantes. Sin embargo, habría que aclarar que dentro de esta oferta sobresalen **Berlitz**, **Anglo-Mexicano**, **Interlingua**, **Harmon Hall** y **Quick Learning**, con puntuaciones de 95, 90, 89, 85 y 85 respectivamente (de un máximo de 100), después de ponderar los resultados de la encuesta de opinión con una evaluación propia.

El **Instituto Anglo-Americano** obtuvo 82 puntos, **Hamer Sharp** logró 81, en tanto que el **Liceo Mexicano de Lenguas Extranjeras**, el **Centro Mexicano Americano de Relaciones Culturales (Cemarc)**, **Benjamín Franklin** y **Academia de Idiomas Tepeyac** recibieron 80 puntos, por último, **Ecco-Phone** evaluó con 78 puntos.

Cabe indicar que estos resultados reflejan básicamente las ventajas cualitativas y cuantitativas de algunos institutos en lo relativo a infraestructura y capacidad de enseñanza (número de planteles y nivel académico de sus profesores), así como en imagen (aspectos tangibles) y atención al cliente, factores que les permiten mantener un nivel de calidad en la enseñanza relativamente superior a los demás colegios y academias.

Habría que precisar también que el concepto de calidad visto a través de la opinión de los estudiantes encuestados (por sexo, edad, profesión y nivel de ingresos) es excelente, dado que los colegios han dado respuesta a sus expectativas de aprendizaje. Si consideramos este aspecto de manera independiente podemos afirmar que todos los colegios e institutos participantes cumplen con los programas teórico-prácticos, instalaciones y equipo que prometen al estudiante al momento de inscribirse, lo cual demuestra que el servicio es confiable desde la perspectiva de los alumnos.

Características del alumnado

Aunque también debemos considerar que las exigencias y la forma en que cada consumidor percibe la calidad del servicio difieren en función de la edad, nivel de estudios, profesión y estrato económico, entre otros factores. Por lo tanto, nos parece indispensable identificar las características del alumnado, para diferenciar el concepto de calidad entre un colegio y otro, y conocer el segmento poblacional que atienden.

En primer lugar tenemos que **Liceo Mexicano**, **Academia de Idiomas Tepeyac**, **Anglo-Mexicano** y **Anglo-Americano** cuentan con el alumnado más joven dentro del conjunto de los colegios analizados, pues el 75, 65, 60 y 63 por ciento de los encuestados son muchachos de entre 13 y 18 años de edad respectivamente. En lo que se refiere al siguiente grupo de edad (20 a 25 años), los dos primeros colegios tienen un 87 y un 89 por ciento de alumnos que no rebasan los 25 años. Esto significa que el 83, 81, 70 y 60 por ciento de las personas que asisten a **Idiomas Tepeyac**, **Liceo Mexicano**, **Anglo-Americano** y **Anglo-Mexicano** son **estudiantes** y por lo tanto no perciben ingreso alguno.

En un nivel intermedio de edad (25 a 29 años) se encuentran los colegios **Canadiense de Inglés**, **Cemarc**, **Hamer Sharp**, **Benjamín Franklin** y **Ecco Phone** con porcentajes del 70, 63, 53, 50 y 40 por ciento de sus alumnos. Dentro de este grupo encontramos estudiantes (25 por ciento en promedio), empleados y secretarias (40%), profesionistas (10%), y amas de casa (5%),

quienes tienen un nivel de ingresos que va desde tres hasta seis salarios mínimos.

Finalmente, **Berlitz, Interlingua, Quick Learning y Harmon Hall** se caracterizan por tener una población adulta, pues el 63, 60, 57 y 50 por ciento del alumnado tiene 30 años o más. Esta particularidad, aunada a su profesión (profesionistas y empleados), y a su nivel de ingresos (6 o más salarios mínimos), nos permiten catalogarla como una población con niveles de ingreso medio (para **Quick Learning** y **Harmon Hall**) y alto (**Berlitz e Interlingua**).

Disposición del profesorado

Continuando con el análisis de los diferentes indicadores de calidad tenemos que entre la mayoría de los consumidores hay una buena opinión en lo que se refiere al concepto de **receptividad** (es decir, buena disposición de los profesores para atender las necesidades de los usuarios), dado que 11 de las 13 escuelas consideradas en la muestra registraron calificaciones de bueno, en tanto que las dos restantes (**Berlitz** y **Quick Learning**) alcanzaron evaluación de excelente.

Capacidad del profesorado

De la **capacidad** del personal académico depende el nivel de calidad de la enseñanza, es por eso que a este indicador se le otorgó la máxima puntuación dentro de la ponderación (20 puntos).

En dicho aspecto destacan nuevamente las escuelas **Anglo-Mexicano**, **Anglo-Americano** y **Berlitz** con excelente, en tanto que las diez restantes se ubicaron en el nivel de bueno.

Acceso al servicio y comunicación

En cuanto al **acceso al servicio**, dentro del cual se consideran tanto la ubicación y acceso al colegio, como los horarios de servicio y el número de planteles en el Distrito Federal, se distinguen **Interlingua**, **Harmon Hall**, **Anglo-Mexicano**, **Berlitz** y **Quick Learning** con excelente (véase Cuadro 2).

Aunque el concepto de **comunicación** registró buena puntuación en todos los colegios, gracias a que la información que brindan en lo referente a precio de los cursos, formas de pago, cambios de precio y contenido de los cursos fue clara y oportuna, el puntaje no resultó suficiente para obtener la evaluación de excelente.

Credibilidad y atención al cliente

El factor de **credibilidad** (es decir, cuando la institución cuenta con una buena imagen entre el alumnado) logró una buena calificación en **Interlingua**, **Berlitz** y **Anglo-Mexicano**.

En lo que se refiere a la **atención al cliente** (respuesta de las instituciones ante las expectativas de los alumnos en materia de enseñanza individualizada) destacan **Quick Learning** y **Berlitz** con excelente, en tanto que las 11 escuelas restantes se ubicaron en un nivel bueno.

En resumen, los factores tales como: infraestructura, calidad de la planta de profesores, imagen y atención al cliente son los elementos que marcan la diferencia en el mercado, y que le brindan al **Anglo-Mexicano**, **Harmon Hall**, **Berlitz**, **Quick Learning** e **Interlingua** ventajas relativas al momento de elegir una escuela de idiomas.

Dejando de lado los resultados es pertinente señalar que todos los colegios proporcionan una amplia **confiabilidad** al alumnado, pues en esta prueba todas las instituciones calificaron con excelente.

Fuente: Coordinación General de Investigaciones/ Dirección de Investigación Social, Profeco.

Conclusiones

■ Actualmente, el servicio de enseñanza de inglés ofrece una gran diversidad y heterogeneidad en lo que se refiere a la experiencia profesional, la infraestructura y los métodos de enseñanza, por lo cual el consumidor tiene a su alcance numerosas opciones al seleccionar la escuela, instituto o colegio que mejor se adapte a sus necesidades.

■ Aprender inglés (o cualquier otra lengua) exige no sólo de la disposición y disciplina del estudiante, sino también de la buena capacidad académica del profesorado, de los sistemas de enseñanza y de la organización e infraestructura de las instituciones (instalaciones y equipo).

Al evaluar estos factores encontramos que la infraestructura, el número y el nivel académico de los profesores, así como los años de experiencia en el campo de la enseñanza y la imagen de la institución ubican a **Berlitz, Interlingua, Instituto Anglo-Mexicano** y **Harmon Hall** como las mejores del mercado.

Con el mismo profesionalismo, aunque tiene menos tiempo de prestar sus servicios, destaca **Quick Learning**, plantel que ha crecido de manera importante desde 1984 a la fecha.

■ No obstante que las demás academias e institutos se hicieron merecedores a una puntuación más baja, la opinión de sus estudiantes fue excelente al evaluar el concepto de confiabilidad (es decir, cuando el plantel cumple con los programas teórico-prácticos, instalaciones y equipos que prometieron), lo cual corrobora que la percepción de la calidad de un servicio puede ser idéntica (excelente) en diferentes colegios, según las exigencias de cada consumidor y las características del alumnado (edad, profesión, cultura, ingreso, etcétera).

■ Por otro lado tenemos que el **Liceo Mexicano, Idiomas Tepeyac, Anglo-Mexicano** y **Anglo-Americano** cuentan con el alumnado más joven (de entre 13 y 18 años), que en su mayoría son estudiantes con un nivel de ingresos nulo. Mientras tanto, con una población que incluye estudiantes, empleados, secretarias, profesionistas y amas de casa, cuya edad oscila entre 25 y 29 años, se encuentran: **Canadiense de Inglés, Cemarc, Humer Sharp, Benjamin Franklin** y **Ecco Phone.**

Finalmente, en los institutos **Berlitz** e **Interlingua** identificamos al segmento de población con niveles de ingreso más altos (6 o más salarios mínimos), profesionistas en su mayor parte y con edades superiores a los 30 años.

■ Si consideramos el factor precio como un elemento fundamental para decidir en dónde estudiar, la ventaja comparativa está en **Benjamin Franklin, Harmon Hall** y **Quick Learning**, planteles que ofrecen el costo de enseñanza por hora más bajo del mercado (6.18, 11.00 y 11.37 nuevos pesos respectivamente).

Por el contrario, los colegios más caros fueron **Interlingua** y **Berlitz**, donde el precio ascendió a 19.6 y 19.1 nuevos pesos por hora (**Berlitz** tiene precios hasta de N$ 26.40 por hora-clase en grupos de seis a ocho alumnos).

Con base en nueve dimensiones básicas: confiabilidad, receptividad, capacidad, acceso al servicio, cortesía, comunicación, credibilidad, atención al cliente y aspectos tangibles (desarrollados en el apartado anterior), las escuelas mejor evaluadas fueron. **Berlitz, Anglo-Mexicano, Interlingua, Harmon Hall** y **Quick Learning** con 95, 90, 89, 85 y 85 puntos respectivamente, de un máximo de 100 posibles (véase Cuadro 2).

Recomendaciones

● Conviene tener muy clara la razón por la que uno estudiará determinada lengua, pues sólo así será posible alcanzar el resultado deseado.

● Si quiere dominar un idioma extranjero, le conviene elegir un plantel que ofrezca planes de estudio con duración de varios años.

● Los cursos breves o intensivos son idóneos para aquellas personas que se proponen obtener solamente conocimientos elementales.

Cuadro 1 Indicadores básicos de las escuelas de inglés (mayo de 1994)

ESCUELA / INDICADORES	INSTITUTO ANGLO-MEXICANO DE CULTURA, A.C.	INSTITUTO HAMER SHARP	INTERLINGUA	CENTRO CULTURAL BENJAMIN FRANKLIN, S.C.	LICEO MEXICANO DE LENGUAS EXTRANJERAS
NÚM. DE ALUMNOS REGISTRADOS DE 1990 A 1993	N.P.	1990 - 150 1991 - 300 1992 - 600 1993 - 600	N.P.	1990 - 4,580 1991 - 4,500 1992 - 4,600 1993 - 4,650	1990 - 98 1991 - 177 1992 - 237 1993 - 220
NÚM DE PLANTELES	6 - D.F. 1 - GUADALAJARA 1 - PUEBLA 1 - TOLUCA TOTAL 9	3 - D.F. 1 - CUERNAVACA 1 - VILLAHERMOSA TOTAL 5	8 - D.F. 2 - GUADALAJARA 1 - PUEBLA 1 - AGUASCALIENTES 1 - SAN LUIS POTOSÍ TOTAL 13	1 - D.F. TOTAL 1	1 - D.F. TOTAL 1
IDIOMAS QUE SE IMPARTEN	INGLÉS	INGLÉS FRANCÉS ESPAÑOL	INGLÉS	INGLÉS	INGLÉS FRANCÉS
MÉTODO	Metodología comunicativa en la que se pone énfasis para entender y hablar el inglés, utilizando libros de texto, casetes, videos y material suplementario.	Metodología propia de Hamer Sharp, que busca que el alumno hable, lea, entienda y escriba el inglés con fluidez y seguridad.	Ecléctico; basado en la gramática y la práctica comunicativa (clases 100% en inglés, evaluación del desempeño oral del alumno diariamente).	Audio-lingual; consiste en enseñar las cuatro habilidades del idioma (escuchar, hablar, leer y escribir) utilizando material y equipo audio-visual en distintas actividades de interacción maestro-alumno y alumno-alumno.	Metodología propia (que integra el enfoque gramático-estructural con el comunicativo) que consiste en simular y reproducir situaciones reales del idioma, para que los alumnos las vivan en lugar de memorizar fórmulas gramaticales.
DURACIÓN DE LOS CURSOS	Cursos de 30 hrs. por nivel. * Express English (10 hrs. por semana. Total: 3 semanas). * Rapid English (6 hrs. por semana. Total: 5 semanas). * Active English (3 hrs. por semana. Total: 10 semanas).	El curso Semi-Intensivo tiene una duración de 30 hrs. al mes, y puede cursarse en un periodo de 4 semanas. El curso Sabatino dura 25 hrs., y puede cursarse en un periodo de 5 sábados.	Intensivo: cubre 2 niveles cada 4 semanas, 3 hrs. diarias de lunes a viernes. Semi-Intensivo: cubre un nivel cada 4 semanas. 1 1/2 hrs. diarias de lunes a viernes. Sabatino: cubre un nivel cada 4 sábados, 6 1/2 hrs. cada sábado. Bimestral: cubre un nivel cada 8 semanas. 1 1/2 hrs. dos días por semana.	Los cursos son bimestrales (34 periodos diarios de 50 minutos c/u), es decir, 5 bimestres al año, más uno denominado intensivo durante julio y agosto (17 días tomando 100 minutos de clases diarias).	Los cursos son trimestrales y mensuales. - El curso trimestral tiene una duración de 12 semanas y comprende 48 hrs. de estudio por nivel. - Los cursos mensuales únicamente se imparten en la temporada de verano y su duración es de 40 hrs.
NIVELES ACADÉMICOS	*Cursos para juniors y adultos* - Nivel básico: 6 cursos - Nivel intermedio: 6 cursos - Nivel avanzado: 6 cursos *Cursos para niños* (6-11 años) - Nivel básico: 9 cursos *Cursos para maestros* (1) Certificate for overseas teachers of English, 150 hrs. (1) Diploma for overseas teachers of English, 150 hrs. Preparación para examen TOEFL, 60 hrs.	- Nivel básico: 4 cursos - Nivel intermedio: 3 cursos - Nivel avanzado: 3 cursos - Nivel de conversación: 3 cursos	- Nivel básico: 6 cursos - Nivel intermedio: 5 cursos - Nivel avanzado: 6 cursos	- Niveles básicos: 9 cursos * Principiantes (4 libros) * Intermedios (3 libros) * Pre-avanzados (2 libros) - Niveles avanzados: 5 cursos - Niveles para maestros: 6 cursos (incluye diploma para cada nivel)	- Para el idioma inglés se consideran un total de 10 niveles * Nivel básico: 3 cursos * Nivel intermedio: 3 cursos * Niveles avanzados: 4 cursos - Para el idioma francés se consideran un total de 9 niveles - 3 talleres prácticos de conversación obligatorios para ambos idiomas
COSTO DE LOS CURSOS	N$ 520 + IVA por curso de 30 hrs. sin importar el nivel. Los cursos para maestros tienen cuotas diferentes y se otorgan facilidades de pago. Promociones y descuentos en cursos y compra de libros, del 10 al 20%.	INSCRIPCIÓN (ÚNICA) N$ 55.00 CURSO INTENSIVO (4 semanas) N$ 730.00 CURSO SEMI-INTENSIVO (1 1/2 hrs. diarias) N$ 385.00 SABATINOS (5 hrs. por 5 sábados) N$ 359.00 BIMESTRAL (8 semanas 1 hr. diaria) N$500.00 *NOTA: Dependiendo de los horarios se otorgan descuentos del 10 al 30%.*	NIVELES BÁSICOS SEMI-INTENSIVO = N$ 590 INTENSIVO = N$ 940 BIMESTRAL = N$ 500 SABATINO = N$ 595 INTERMEDIOS Y AVANZADOS SEMI-INTENSIVO = N$ 650 INTENSIVO = N$ 1,015 BIMESTRAL = N$ 540 SABATINO = N$ 635	COSTO BIMESTRAL Del 1° al 4° nivel: N$ 200 Del 5° al 7° nivel: N$ 210 Del 8° al 9° nivel: N$ 220 CURSOS AVANZADOS N$ 220 CURSOS PARA MAESTROS N$ 300 CURSOS SABATINOS N$ 260 (en cualquier nivel)	CURSOS TRIMESTRALES Adultos = N$ 230 (por mes) Niños = N$ 200 (por mes) Inscripción única = N$ 65

ESCUELA / INDICADORES	INSTITUTO ANGLO-MEXICANO DE CULTURA, A.C.	INSTITUTO HAMER SHARP	INTERLINGUA	CENTRO CULTURAL BENJAMIN FRANKLIN, S.C.	LICEO MEXICANO DE LENGUAS EXTRANJERAS
MATERIAL DE APOYO	En todos los niveles se hace uso de videocasetes y libros de texto de editoriales inglesas.	Libros de Hamer Sharp desde el nivel 1 hasta el 10, y material variado incluyendo audiocasetes y videocasetes.	Se emplea un libro y un casete en cada uno de los niveles; dichos materiales han sido desarrollados por Interlingua empleando técnicas modernas en la enseñanza del idioma inglés.	Libros de trabajo para la interacción grupal o de pareja, láminas, audio y videograbaciones, libros, revistas, periódicos, etcétera.	Se hace uso de videos, casetes, diccionarios, libros de texto, cuadernos de trabajo y material didáctico. En los talleres de conversación se utilizan libros elaborados por el personal académico del Liceo.
SERVICIOS ADICIONALES	- Impartición de cursos de preparación de estudiantes para los exámenes de la Universidad de Cambridge, con duración de 80 hrs. - Opciones como traducción, literatura y conversación, con duración de 30 hrs. - Servicio de biblioteca. - Eventos culturales. - Cursos Empresariales (con autorización de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social). - Cursos de inglés en el extranjero, en el Reino Unido, Canadá y E.U.	- Cursos a empresas. - Cursos especializados para ejecutivos. - Cursos de preparación examen TOEFL. - Club de conversación.	- Curso Extra Help para alumnos que necesitan o solicitan reforzar un tema (sin costo). - Convenio con la S.E.P. y Gobernación para otorgar becas.	- Cuenta con un programa de becas para las dependencias oficiales. - Tiene autorización y registro para impartir capacitación y adiestramiento a empresas. - Club de conversación. - Pase a "Mohawk College" en Canadá, sin presentar examen, después de haber terminado el curso avanzado.	- Cuenta con becas parciales y totales para alumnos de escasos recursos y con excelente nivel académico. - Convenios con la UNAM para otorgar becas. - Cursos para negocios desde niveles básicos. - Traducciones y servicio de intérpretes. - Auditorio, biblioteca y cafetería. - Conferencias, exposiciones y eventos culturales.
TAMAÑO DE LOS GRUPOS	4 SUCURSALES 12 alumnos en promedio	10 alumnos	De 7 alumnos a 12 como máximo	De 22 a 30 alumnos	De 4 a 10 alumnos máximo
HORARIOS DE SERVICIO	Personal Administrativo/ Inscripciones: 9:00 a 13:00 16:00 a 19:00 Clases: Lunes a Viernes 7:00 a 21:00 Sábados: 9:00 a 15:30	Personal Administrativo: Lunes a Viernes: 9:00 a 18:00 Sábados: 9:00 a 15:00 Clases: Lunes a Viernes: 7:00 a 10:00 11:00 a 12:30 14:30 a 16:00 16:30 a 21:00 Sábados: 9:00 a 13:00	Personal Administrativo: Lunes a Viernes: 7:00 a 21:30 Sábados: 7:45 a 14:40 Clases: Lunes a Viernes 7:00 a 21:30 Sábados: 8:00 a 14:40	Personal Administrativo: Lunes a Viernes: 8:00 a 20:00 Sábados: 9:00 a 13:00 Clases: Lunes a Viernes: 7:00 a 12:00 14:00 a 21:00 Sábados: 9:00 a 13:00	Personal Administrativo: Lunes a Viernes: 8:00 a 21:00 Sábados: 9:00 a 13:00 Clases: Lunes a Viernes: 7:00 a 21:00 Sábados: 9:00 a 13:00
AÑO DE INICIO DE ACTIVIDADES	1943	1978	1969	1971	1990
REGISTRO ANTE LA S.E.P.	Inscripción I-78120 Estudios sin reconocimiento de validez oficial.	Inscripción # 92 3259 sin reconocimiento de validez oficial.	I-76109 sin reconocimiento de validez oficial.	I-78783 sin reconocimiento de validez oficial.	Inscripción I-901838 sin reconocimiento de validez oficial.
NÚM. DE PROFESORES Y NIVEL ACADÉMICO	60 maestros-Nivel B, con curso inicial de maestro adiestrado en el mismo instituto, todos con nivel de inglés del First Certificate of English Cambridge Examination English for Language. 55 maestros-Nivel A, con curso de certificación superior de maestro en inglés de la Universidad de Cambridge, experiencia de entre 1 y 3 años en la enseñanza. TOTAL 115 maestros.	10 maestros con licenciatura. 40 maestros con carreras técnicas o especialidad en el idioma. TOTAL 50 maestros. *NOTA: La evaluación académica del profesorado la realiza el propio instituto.*	332 maestros: el 100% de ellos cuenta con preparatoria o equivalente, aprobaron el curso de selección y fueron capacitados por la propia empresa; 50% con estudios universitarios y 5 personas especialistas en áreas afines a la enseñanza. TOTAL 332 maestros.	42 maestros altamente capacitados, con diploma de maestros de inglés, además de tener licenciatura en otras áreas. TOTAL 45 maestros.	7 maestros con nivel licenciatura. 6 maestros con cursos de profesor o de enseñanza de alguna lengua extranjera. 4 maestros con nivel de pasantes o cursando la licenciatura. 3 maestros con nivel preparatoria o técnico. TOTAL 20 maestros. *NOTA: Todos los profesores son seleccionados mediante examen de conocimientos, prueba pedagógica y cursos permanentes de capacitación.*
REQUISITOS DE INGRESO	Examen de evaluación de conocimientos, cuando no son principiantes, con un costo de N$ 30.	Mayores de 16 años y hacer examen de colocación (sin costo).	Someterse a una evaluación escrita y oral para determinar el nivel de manejo del idioma y asignarle el nivel óptimo de acuerdo con sus conocimientos.	Ser mayor de 14 años para cursos diarios y de 16 años en el caso de cursos sabatinos, llenar una solicitud y cubrir el importe del bimestre.	- Examen gratuito de evaluación de conocimientos. - 2 fotografías tamaño infantil. - Pago de colegiatura.

N.P. No proporcionó información.
(*) Estos horarios son promedio, pero varían de plantel a plantel.

ESCUELA / INDICADORES	HARMON HALL	CENTRO MEXICANO DE RELACIONES CULTURALES, A.C.	ANGLO-AMERICANO	ACADEMIA DE IDIOMAS TEPEYAC	BERLITZ
NÚM. DE ALUMNOS REGISTRADOS DE 1990 A 1993	1990 - 7,067 1991 - 7,379 1992 - 7,114 1993 - 9,872	1990 - 8,068 1991 - 6,584 1992 - 6,318 1993 - 4,544	1990 - 5,833 1991 - 6,488 1992 - 6,666 1993 - 6,726	1990 - 2,950 1991 - 2,800 1992 - 3,480 1993 - 4,050	1990 - 6,258 1991 - 6,068 1992 - 7,043 1993 - 9,704
NÚM. DE PLANTELES	13-D.F. 4-TAMAULIPAS 2-GUERRERO 3-GUANAJUATO 2-TLAXCALA 2-CHIHUAHUA 3-SONORA 6-VERACRUZ 3-HIDALGO 2-MORELOS 1-JALISCO 1-SINALOA 1-DURANGO 1-NUEVO LEÓN 1-PUEBLA 1-OAXACA 3-MICHOACÁN 2-COAHUILA 1-QUERÉTARO 1-S.L.P. 1-B.C.N. 4-EDO. DE MÉX. 1-TABASCO 1-CHIAPAS 1-ZACATECAS 2-AGUASCALIENTES 1-QUINTANA ROO TOTAL 64	1 - D.F. TOTAL 1	3 - D.F. 1 - CUERNAVACA 1 - PUEBLA 1 - LEÓN 1 - GUADALAJARA 1 - TORREÓN TOTAL 8	2 - D.F. TOTAL 2	9 - D.F. 1 - GUADALAJARA 1 - MONTERREY 1 - CD. JUÁREZ 1 - QUERÉTARO 1 - TIJUANA 1 - LEÓN TOTAL 15
IDIOMAS QUE SE IMPARTEN	INGLÉS	I N G L É S	INGLÉS, FRANCÉS, ALEMÁN, ITALIANO Y ESPAÑOL	INGLÉS Y FRANCÉS	INGLÉS, FRANCÉS, ITALIANO, ESPAÑOL, JAPONÉS Y ALEMÁN (*)
MÉTODO	Método ecléctico, producto de 28 años de constante estudio e investigación en el mercado de enseñanza de idiomas. Especial énfasis en la comunicación, enseñando al alumno a pensar en inglés, por lo cual las clases son completamente en inglés.	El alumno adquiere las bases estructurales y gramaticales del inglés por medio de la contextualización y el uso real del idioma, así como por la realización de actividades comunicativas.	Método comunicativo funcional que hace hincapié en desarrollar las cuatro habilidades para la comprensión y aprendizaje de un idioma.	Se cuenta con un balance para el aprendizaje de gramática, pronunciación y vocabulario, con la participación y práctica constantes del alumno.	Método Berlitz a base de conversación. Desde el momento en que el alumno sólo "oye" y "habla", no hay traducciones mentales que retrasen el aprendizaje.
DURACIÓN DE LOS CURSOS	Intensivo: cubre 4 semanas, 2 hrs. diarias (mensual) Normal: cubre 8 semanas, 1 hr. diaria de lunes a viernes (bimestral) Sabatino: 8 sábados con 5 hrs. de clase cada uno (bimestral)	Los cursos son bimestrales, con duración de 30 hrs. cada uno, a lo largo de 6 semanas: 5 hrs. a la semana de lunes a viernes, o 2.5 hrs. dos veces por semana (lunes y miércoles o martes y jueves), para los cursos básicos, pre-intermedios, avanzados y para propósitos específicos. 2.5 hrs. dos veces por semana (lunes y miércoles o martes y jueves) para cursos de maestros.	2 semestres que inician en febrero o septiembre. 2 periodos trimestrales que inician a mitad de los semestres, en abril o noviembre. 1 periodo de verano que comprende los meses de julio y agosto.	Curso normal: 1 hr. diaria durante 5 semanas. Curso sabatino: 4 hrs. c/sábado durante 5 semanas. Cursos intensivos: 2 hrs. diarias durante 12 días. Cursos p/niños: 1 hr. diaria durante 5 semanas. Cursos de capacitación (teachers) ("Teachers in training" en 6 meses sin costo)	Curso Normal que dura 4 semanas. Curso Intensivo o de Inmersión Total con duración de 2 semanas, durante todo el día.
NIVELES ACADÉMICOS	- Nivel básico: 3 cursos (40 hrs. c/u). - Nivel intermedio: 3 cursos (40 hrs. c/u). - Nivel avanzado: 3 cursos (40 hrs. c/u). - Proficiency: 1 curso (120 hrs.) - Teacher's course: 1 curso (240 hrs.) - Business course: 6 cursos (40 hrs. c/u). - Conversación: 3 módulos (40 hrs. c/u). - Curso para niños: 7 cursos (40 hrs. c/u). - Curso para jóvenes: 10 cursos (40 hrs. c/u).	- Nivel básico: 7 cursos (30 hrs. c/u). - Nivel intermedio: 6 cursos (30 hrs. c/u). - Nivel avanzado: 6 cursos (30 hrs. c/u).	- Nivel básico: 2 cursos (80 a 90 hrs.) - Nivel pre-intermedio: 2 cursos (80 a 90 hrs.) - Nivel intermedio: 2 cursos (80 a 90 hrs.) - Nivel pre-avanzado: 2 cursos (80 a 90 hrs.) - Nivel avanzado: 2 cursos (80 a 90 hrs.) - Nivel Proficient: 2 cursos (80 a 90 hrs.) - Nivel Teacher: 2 cursos (200 hrs.)	- Nivel básico: 6 cursos (150 hrs.) - Nivel intermedio: 6 cursos (150 hrs.) - Nivel avanzado: 5 cursos (125 hrs.) - Nivel TOEFL: 5 cursos (125 hrs.) - Nivel Teacher: 10 cursos (250 hrs.) - Niños: 12 cursos (300 hrs.)	- Nivel básico: 2 cursos (340 hrs.) - Nivel pre-intermedio: 1 curso (100 hrs.) - Nivel intermedio: 2 cursos (240 hrs.) - Nivel avanzado: 1 curso (320 hrs.) - Nivel avanzado con fines específicos: 1 curso (100 hrs.)
COSTO DE LOS CURSOS	CURSOS BÁSICOS A AVANZADOS = N$ 440 (por cada 40 hrs.) Niños = N$ 400 (por cada 40 hrs.) Proficiency = N$ 1,400 (por 120 hrs.) Teacher's diploma = N$ 2,700 (por 240 hrs.) Inscripción única = N$ 50 Manual de básicos a avanzados = N$ 40 Manual de Proficiency = N$ 60	BÁSICOS = N$ 385 INTERMEDIOS = N$ 420 AVANZADOS = N$ 420 MAESTROS = N$ 450 NIÑOS = N$ 325 ADOLESCENTES = N$360	FORMAS DE PAGO INTENSIVO: Inscripción = N$ 145 A) Un solo pago al inscribirse de N$ 2,200 B) Dos pagos de N$ 1,300 C) Cinco pagos de N$ 460 REGULAR: Inscripción = N$ 90 A) Un solo pago de N$ 1,380 B) Dos pagos de N$ 705 C) Cinco pagos de N$ 290 SABATINOS: Inscripción = N$ 90 A) Un solo pago de N$ 1,370 B) Dos pagos de N$ 690 C) Cinco pagos de N$ 360	NUEVO INGRESO CURSOS NORMALES Básicos = N$ 318 Intermedios y avanzados = N$ 409 TOEFL & Teacher = N$ 497 Niños = N$ 318 CURSOS SABATINOS: Básicos = N$ 422 Intermedios y avanzados = N$ 437 TOEFL & Teacher = N$ 497 Niños = N$ 359 Intensivos de promoción desde N$ 199 *Nota: Para alumnos que se reinscriben hay un 5% de descuento.*	COSTO DE LA CLASE POR PERSONA: EN EL GRUPO 1 (45 minutos) N$ 19.80 EN EL GRUPO 2 (45 minutos) N$ 14.30 COSTO POR CLASE EN CHARTER* (45 minutos) N$ 121 * *Costo para todos los integrantes del grupo.*

(*) (Esta institución ofrece la enseñanza de cualquier idioma extranjero, solicitando en cualquiera de sus sucursales en el mundo el profesor del idioma requerido).

ESCUELA / INDICADORES	HARMON HALL	CENTRO MEXICANO DE RELACIONES CULTURALES, A.C.	ANGLO-AMERICANO	ACADEMIA DE IDIOMAS TEPEYAC	BERLITZ
MATERIAL DE APOYO	Se utilizan los manuales creados por su personal académico, equipo audiovisual como grabadoras, videocaseteras, televisores, proyector de cuerpos opacos, apoyo con libros de ejercicios visuales y lecturas.	Biblioteca, computadoras, casetes, videocaseteras, acetatos, retroproyector, transparencias, rotafolios, etcétera.	- Grabadora reproductora de casetes en cada salón. - Videocaseteras. - Televisores. - Biblioteca. - Casetes en todos los niveles de cada uno de los idiomas. - Libros y cuadernos de trabajo.	- Biblioteca, literatura y música en inglés, flash cards, casetes de conversación y de trabajo, variedad de juegos en inglés, mapas, carteles y cuadernos de trabajo.	-Manual del profesor, libro de ilustraciones que utiliza el maestro, videos (para cada nivel), libro del alumno para cada nivel, 6 casetes por nivel.
SERVICIOS ADICIONALES	- Convenios con la SEP y la UNAM para el otorgamiento de becas. - Sin costo para los alumnos: Extra Help, Club de conversación, Cineclub, reposición de clases. - Preparación para exámenes TOEFL, GTELP, Universidad de Michigan, etcétera. - Patrocinio de eventos culturales y deportivos.	- Se imparten cursos especiales (programa de certificación para maestros, inglés para negocios, traducción para los medios de comunicación, inglés en computación, preparación para examen de la Universidad de Michigan). Sin costo para los alumnos: Club de canto, de conversación, de literatura, de danza, de actividades artísticas, de teatro, de video, de pintura en acuarela, cine club y conferencias.	Se imparten carreras como: - Licenciatura en idiomas. - Diplomado en idiomas con informática administrativa. - Diplomado en idiomas (1 idioma). - Computación (paquetería).	- Creación del Comité Organizador de Eventos Sociales y Culturales que organiza excursiones a E.U. y Canadá para alumnos con excelente promedio, lo que les permite obtener becas completas. - 100 hrs. de clases de apoyo en gramática, pronunciación, vocabulario y modismos para alumnos que requieran reforzamiento (sin costo). - Becas completas para alumnos con excelente promedio. - Convenios con la UNAM y el D.D.F. para otorgar becas.	- Se proporcionan clases privadas (empresariales o a domicilio). - Cursos especiales de traducción. - Carrera de Intérprete Traductor (Diplomado) con duración de un año, 3 hrs. de lunes a viernes.
TAMAÑO DE LOS GRUPOS	8 alumnos mínimo. 15 alumnos máximo.	De 7 a 20 alumnos por grupo.	6 alumnos mínimo. 14 alumnos máximo. (4 alumnos mínimo en casos excepcionales).	Dependiendo del nivel que se imparte: Básico o intermedio 3 a 15 alumnos. Avanzados, TOEFL o Teacher 3 a 8 alumnos.	Dependiendo del tipo de curso: Grupo 1: 6 a 8 alumnos. Grupo 2: 9 o más. Charter: 3 o más.
HORARIOS DE SERVICIO	Personal Administrativo: Lunes a Viernes: 7:00 a 19:00 Sábados: 8:00 a 13:00 Clases: Lunes a Viernes: 7:00 a 11:00 15:00 a 20:00 Sábados: 8:00 a 13:00 9:00 a 14:00	Personal Administrativo: Lunes a Viernes: 8:00 a 14:30 y 14:30 a 20:00 Sábados: 8:00 a 13:00 Clases: Lunes a Viernes: 8:00 a 9:00 y 9:00 a 11:00 Lunes y Miércoles o Martes y Jueves: 15:50 a 18:20 y 18:30 a 21:00 Sábados: 9:00 a 13:15	Personal Administrativo: Lunes a Viernes: 9:00 a 14:00 y 16:00 a 19:00 Sábados: 9:00 a 14:00 Clases: Lunes a Viernes: 7:00 a 22:00 Sábados: 9:00 a 14:00	Personal Administrativo: Lunes a Viernes: 7:00 a 22:00 Sábados: 7:00 a 20:30 Clases: Lunes a Viernes: 7:00 a 21:00 Sábados: 7:00 a 19:30	Personal Administrativo: Lunes a Viernes: 7:00 a 21:00 Sábados: 7:00 a 13:30 Clases: Lunes a Viernes: 7:00 a 21:00 Sábados: 7:00 a 13:30
AÑO DE INICIO DE ACTIVIDADES	1966	1971	1972	1967	1964
REGISTRO ANTE LA S.E.P.	0000944611 (Plant. Roma) con reconocimiento de validez oficial (3 sucursales en el D.F. con éste en trámite).	I-76979 sin reconocimiento de validez oficial.	00000934284 sin reconocimiento de validez oficial.	I-891645 sin reconocimiento de validez oficial.	BME-730201-005003
NÚM. DE PROFESORES Y NIVEL ACADÉMICO	179 profesores con diploma de maestros de inglés y estudios superiores. Capacitación (Pre-Service Seminar) de 60 hrs. para evaluar su capacidad y contratación. TOTAL 179 maestros.	35% con certificado de maestro de inglés, sin certificado de preparatoria. 19% con ambos certificados. 32% con estudios universitarios y certificado de maestro de inglés. 16% con grado universitario y certificado de maestro de inglés. TOTAL 31 maestros.	340 maestros aproximadamente, casi la totalidad posee un título que los acredita como profesores del idioma que imparten. Algunos maestros con grado de licenciatura para todas las asignaturas de la licenciatura de idioma, y otros con maestría y doctorado para la enseñanza especializada de lingüística. TOTAL 340 maestros.	28 maestros: 85% estudiaron en la Academia de Idiomas Tepeyac. Todos con diploma TOEFL y titulados de Teacher en otras instituciones, nacionales o extranjeras, adicionalmente poseen licenciatura en diferentes áreas como derecho, contaduría, etcétera. TOTAL 28 maestros.	65% Preparatoria. 34% Carrera universitaria. 1% Maestría. TOTAL 346 maestros.
REQUISITOS DE INGRESO	Pago de inscripción y presentación de examen de colocación (sin costo).	Ninguno.	- Saber leer y escribir. - Para los talleres de niños, observar ciertas normas de puntualidad. - Para el diplomado se requiere acreditar secundaria, bachillerato o equivalente. - Para la licenciatura indispensable acreditar o equivalente terminado.	- Una copia del acta de nacimiento. - Dos fotografías tamaño infantil en blanco y negro. - Inscripción gratuita.	- Presentar evaluación previa para asignar el nivel que corresponda. - Pago por adelantado del primer mes de clases y del material didáctico.

ESCUELA / INDICADORES	QUICK LEARNING	ESCUELA MEXICANA CANADIENSE DE INGLÉS, S.C.	ECCO PHONE
NÚM. DE ALUMNOS REGISTRADOS DE 1990 A 1993	NO DISPONIBLE	NO DISPONIBLE	NO DISPONIBLE
NÚM. DE PLANTELES	10 - D.F. 4 - MONTERREY 4 - GUADALAJARA 1 - PUEBLA 1 - TIJUANA TOTAL 20	2 - D.F. TOTAL 2	1 - D.F. TOTAL 1
IDIOMAS QUE SE IMPARTEN	INGLÉS	INGLÉS	INGLÉS
MÉTODO	Método audiovisual-conversacional; primero se enseña a pensar y a hablar en inglés con una pronunciación correcta sin ver nada escrito, sin reglas gramaticales y sin tareas en casa, cuando esto se ha logrado se enseña a leer y a escribir.	N.P.	Conversación en inglés desde la 1a. clase para que el alumno se acostumbre a pensar en inglés.
DURACIÓN DE LOS CURSOS	Intensivo: 3 hrs. diarias de lunes a viernes (60 hrs. en 4 semanas) Semi-Intensivo: 1 1/2 hrs. diarias de lunes a viernes (30 hrs. en 4 semanas). Sabatinos: 7 1/2 hrs. cada sábado	Cursos de 1 hr. diaria (34 hrs. por curso) Cursos sabatinos.	N.P.
NIVELES ACADÉMICOS	10 niveles de 6 hrs. cada uno	N.P.	N.P.
COSTO DE LOS CURSOS	INTENSIVO: 3 hrs. diarias de lunes a viernes (60 hrs. por ciclo) N$ 485 + IVA SEMI-INTENSIVO: 1 1/2 hrs. diarias de lunes a viernes (30 hrs. por ciclo) N$ 310 + IVA SABATINO: 7 1/2 hrs. diarias cada sábado (30 hrs. por ciclo) N$ 310 + IVA (en todos los cursos se incluye el material didáctico) sin cuota de inscripción.	CLASES DE LUNES A VIERNES Principiantes = N$ 200 Intermedios = N$ 210 Avanzados = N$ 235 SABATINOS Principiantes = N$ 280 Intermedios = N$ 270 Avanzados = N$ 290	N$ 1,000 por curso (incluye material didáctico).
MATERIAL DE APOYO	- Cada salón está equipado con proyector de fírminas, grabadora, sistema amplificador de sonido y todo el material audiovisual necesario para impartir el mismo nivel simultáneamente en 3 salones.	N.P.	- Libros de texto - Casete
SERVICIOS ADICIONALES	Test of English as a Foreign Language (T.O.E.F.L.) - Curso Teacher's - Club de Conversación Avanzada - Servicio especializado a empresas - Departamento de control de calidad que garantiza que el logro de los objetivos educacionales, el avance de cada lección y los pasos del método serán cumplidos diariamente al pie de la letra. Extra Help sin costo.	N.P.	N.P.
TAMAÑO DE LOS GRUPOS	Mínimo = 4 Máximo = 10	N.P.	8 alumnos máximo
HORARIOS DE SERVICIO	Clases: Lunes a Viernes: 7:00 a 22:00 Sábados: 7:00 a 15:30	Personal Administrativo: Lunes a Viernes: 8:00 a 20:00 Sábados: 8:30 a 13:30 Clases: Lunes a Viernes: 7:00 a 12:00 15:00 a 21:00 Sábados: 8:30 a 13:30	Clases: Lunes a Viernes: 7:00 a 20:30 (Clases de 1 1/2 y 3 hrs.)
AÑO DE INICIO DE ACTIVIDADES	1984	N.P.	1959
REGISTRO ANTE LA SEP	I-881292	I-83382 sin reconocimiento de validez oficial.	1991
NÚM. DE PROFESORES Y NIVEL ACADÉMICO	240 maestros con preparatoria como mínimo y maestría en Cultura Americana y Alta Calidad Humana. TOTAL 240 maestros	N.P.	Maestros pasantes de licenciatura.
REQUISITOS DE INGRESO	- Tener 13 años cumplidos. - No requiere escolaridad.	- Pagar colegiatura. - Inscripción gratuita.	- Contar mínimamente con primaria.

Fuente: Encuesta evaluativa " Escuelas de Idiomas" (mayo de 1994), Coordinación General de Investigaciones, Profeco.

Cuadro 2 Calidad del servicio en escuelas de inglés (mayo de 1994)

INSTITUCIÓN / INDICADOR	(1) BERLITZ	(2) ANGLO-MEXICANO	(3) INTER-LINGUA	(4) HARMON HALL	(5) QUICK LEARNING	(6) ANGLO-AMERI-CANO	(7) HAMER SHARP	(8) LICEO MEXICANO DE LENGUAS EXTRANJERAS	(9) CEMARC	(10) BENJAMIN FRANKLIN	(11) IDIOMAS TEPEYAC	(12) ECCO PHONE	(13)** MEXICANA CANADIENSE DE INGLÉS
I.- CONFIABILIDAD *La institución cumple con los programas teórico-prácticos e instalaciones y equipos que prometieron.	☺	☺	☺	☺	☺	☺	☺	☺	☺	☺	☺	☺	☺
II.- RECEPTIVIDAD *Los profesores tienen buena disposición para atender las necesidades de los usuarios.	☺	😐	😐	😐	☺	😐	😐	😐	😐	😐	😐	😐	😐
III.- CAPACIDAD *El personal académico cuenta con los conocimientos y habilidades necesarios para brindar el servicio.	☺	☺	😐	😐	😐	☺	😐	😐	😐	😐	😐	😐	😐
IV.- ACCESO AL SERVICIO *Las instalaciones de la escuela están ubicadas en zonas de fácil acceso (incluye núm. de planteles en el D. F.)	☺	☺	☺	☺	☺	😐	😐	☹	☹	☹	☹	☹	☹
*El servicio que presta la institución es otorgado en horarios cómodos y accesibles para el usuario.	☺	☺	☺	☺	☺	☺	☺	☺	☺	☺	☺	☺	☺
V.- CORTESÍA Los profesores y personal administrativo tratan a los usuarios con amabilidad.	😐	☺	😐	😐	☺	☺	😐	😐	😐	😐	😐	😐	😐
VI.- COMUNICACIÓN La información sobre costos, contenido de los cursos, formas de pago, etcétera, se brinda al usuario con oportunidad y claridad.	😐	😐	😐	😐	😐	😐	😐	😐	😐	😐	😐	😐	😐
VII.- CREDIBILIDAD La institución cuenta con una buena imagen porque su servicio es honesto.	☺	☺	☺	😐	😐	😐	😐	😐	😐	😐	😐	😐	😐
VIII.- ATENCIÓN AL CLIENTE El plantel entiende las expectativas de los usuarios y brinda una atención individualizada.	☺	😐	😐	😐	😐	😐	😐	😐	😐	😐	😐	😐	😐
IX.- ASPECTOS TANGIBLES Las instalaciones son adecuadas y limpias.	☺	😐	☺	☺	😐	😐	😐	😐	😐	😐	😐	☹	😐
EVALUACIÓN GENERAL (*) (máximo 100 puntos)	95	90	89	85	85	82	81	80	80	80	80	78	**

(*) Promedio ponderado, incluye análisis de indicadores y evaluación de imagen de la escuela por parte de la Profeco.

(**) Este colegio no colaboró con la información básica y el apoyo logístico solicitados para evaluar su calidad, por lo que las calificaciones señaladas sólo corresponden a la opinión de sus estudiantes.

(1) Carrasco (Insurgentes Sur núm. 1261)
(2) Guadalupe Inn (Felipe Villanueva núm. 52)
(3) Plaza Inn (Insurgentes Sur núm. 1971, local 280)
(4) Roma (San Luis Potosí núm. 196)
(5) Viaducto (Andrés Molina Enríquez núm. 4215)
(6) Coyoacán (Campos Elíseos núm. 111)
(7) Matriz (Río Rhin núm. 56)
(8) Único Plantel ((Hermanos Pinzón núm. 10)
(9) Único Plantel (Xola núm. 416)
(10) Único Plantel (Parroquia núm. 828)
(11) Matriz (Calz. de los Misterios núm. 746)
(12) Único Plantel (Insurgentes Sur núm. 300)
(13) Coyoacán (Miguel Ángel de Quevedo núm. 928)

RANGO DE EVALUACIÓN

☺ EXCELENTE
😐 BUENO
☹ REGULAR
DEFICIENTE

Cuerpo sano en bolsillo sano

Hoy día está muy de moda embellecer el cuerpo y conservar la salud por medio de la actividad física. Es por esa razón que un gran número de personas acuden a gimnasios particulares, o bien, instalan uno en casa a fin de ejercitarse cotidianamente. Pero, ¿qué tan adecuada es la decisión de incursionar en el acondicionamiento físico?, ¿cuánto cuesta?, ¿es más conveniente comprar nuestros propios aparatos y accesorios?, ¿son éstas las únicas opciones para ejercitar nuestro cuerpo y mejorar la salud?

Los "esfuerzos" de los gimnasios

En los últimos años, la presencia de los gimnasios particulares ha tenido un repunte evidente y no es raro observar que casi en cada colonia hay un *gym* con fachada multicolor e imágenes de hombres y mujeres luciendo "cuerpos perfectos" y en plena rutina de ejercicio.

Los gimnasios se caracterizan por una diversidad de servicios y precios similar a la de la gente que acude a ellos. Así, podemos encontrar locales pequeños o grandes, ubicados en centros comerciales o casas particulares, para hombres, mujeres, mixtos, ¡y hasta para bebés!

Los horarios para asistir a cualquiera de sus actividades -pesas, *aerobics*, karate, yoga, judo, danza, etcétera- fluctúan entre las 7 de la mañana y las 10 de la noche, y la duración promedio de la clase es de una hora.

Además de las clases, algunos gimnasios ofrecen servicio de nutriólogo, masajes, bronceados, mascarillas, depilaciones, sauna, cafetería y *boutiques*.

Los gimnasios particulares abren sus puertas de lunes a sábado -aunque hay algunos que también trabajan los domingos- y el costo de la inscripción y las mensualidades varía de acuerdo con la zona donde se localicen y los servicios que ofrezcan.

Por ejemplo, por una sola visita, el precio puede fluctuar entre N$ 10.00 y N$ 50.00; por un mes, de N$ 120.00 a N$ 480.00; por tres meses, de N$ 400.00 a N$ 1,300.00; por seis meses, de N$ 800.00 a N$ 2,200.00; y por un año, de N$ 1,500 a N$ 3,300.00.

En algunos establecimientos se aplican ligeros descuentos del 5 por ciento si se cubre el costo del servicio antes de vencerse el contrato, y por el contrario, ese mismo porcentaje se cobra adicionalmente por pagos extemporáneos. Estos precios sólo incluyen una disciplina, derecho al uso de regaderas y vapor y, en algunos gimnasios, gaveta; cualquier otro servicio genera gastos extra que el consumidor deberá sumar...

¿Un gimnasio en mi casa?

Una modalidad surgida a raíz de la falta de dinero o de tiempo para acudir a un gimnasio particular, es adquirir aparatos e instalar en casa un "gimnasio" propio.

Hoy podemos encontrar en el mercado desde ligas para *aerobics*, mancuernas y miniescaladoras, hasta enormes máquinas universales para realizar infinidad de "rutinas ejercitadoras". Dichos instrumentos varían en cuanto a precio, material, garantías y lugar de compra.

Una liga sencilla para *aerobics* puede costar desde N$ 14.00 hasta N$ 37.95; una miniescaladora, de N$ 145.00 a N$ 1,350.95 (escaladora trepamontañas con tabulador digital); una bicicleta fija, de N$ 300.00 a N$ 700.00; un par de mancuernas (con un peso desde medio kilogramo cada una, hasta 3 kilogramos) tiene un precio de N$ 54.50; y es posible adquirir una máquina llamada universal desde N$ 2,420.95 hasta N$ 4,700.95 (con adaptaciones).

Estos aparatos se pueden comprar en centros comerciales, tiendas de autoservicio y tiendas especializadas en aparatos deportivos, aunque últimamente se comercializan los más sencillos, como la miniescaladora, las mancuernas y los ejercitadores de abdomen- en la vía pública.

En lo que se refiere a los materiales, los diversos aparatos ejercitadores pueden ser de plástico, acero o fierro; recubiertos de piel, plástico, plastipiel u otras fibras.

En cuanto a la garantía del producto, muchos carecen de ella; otros la ofrecen por un año en defectos de fabricación, aunque es distinta dependiendo de las partes del aparato, como es el caso del reloj marcador, el velocímetro y el tabulador. Los aparatos que poseen póliza son los que se venden en establecimientos autorizados, mientras que los de la vía pública no ofrecen garantía alguna y su calidad resulta notoriamente dudosa.

Por ello, antes de elegir algún artículo para practicar determinada actividad física, busque la asesoría de un especialista o instructor a fin de comprar el producto que realmente le ayudará a reforzar o ejercitar la parte del cuerpo que desea "trabajar": piernas, abdomen, brazos, cintura, espalda.

Además, al adquirirlo asegúrese de que no presente rebabas ni bordes punzocortantes, que se encuentre perfectamente sellado y terminado, y que se adecue a las medidas anatómicas de la persona que lo usará, ello con el propósito de evitar posibles accidentes al emplearlo.

¿Ejercicio sin gimnasios ni aparatos?

La buena salud y el tono perfecto en los músculos no solamente se consiguen en los gimnasios particulares o a través de sofisticados aparatos, también pueden obtenerse explotando las aptitudes físicas innatas que poseemos -caminar, saltar y correr-, con menos gastos.

No sólo de ejercicio vive el deportista

La idea de que para poseer un cuerpo bello es necesario realizar una actividad física ha orillado a muchas personas a gastar en alternativas que no siempre proporcionan resultados óptimos. Si bien la ejercitación del cuerpo es importante, tanto para mantener una buena salud física y mental como una mejor apariencia, un complemento primordial para conseguirlo es, sin duda, la alimentación.

La dieta que exige la realización de una actividad física no es aquella que excluye o aumenta alimentos. La alimentación ideal para cualquier persona, practique o no actividades físicas, debe caracterizarse por ser balanceada, variada, inocua, equilibrada y suficiente, tomando en cuenta las características específicas de cada persona: edad, sexo, estatura, estado fisiológico, complexión y actividad desempeñada.

La licenciada Norma Romero, nutrióloga de la Subdirección de Investigación y Medicina del Deporte de la UNAM, nos explica: "La alimentación racional, estructurada correctamente y con fundamentos científicos, garantiza la formación, crecimiento y desarrollo adecuado del organismo, y contribuye a la conservación de la salud y a una elevada capacidad de trabajo, así como a la prolongación de la vida".

Si usted desea conocer más acerca de la alimentación que debe llevar según la actividad física que desempeña, le sugerimos consultar el reportaje titulado "La alimentación del deportista", publicado en la **Revista del Consumidor** correspondiente al mes de julio de 1994.

"Para realizar ejercicio -explica a la **Revista del Consumidor** el subdirector de Deportes de la UNAM, Jorge Medina- se puede comenzar por emprender caminatas por la calle o en un parque cercano, y después aumentar la velocidad hasta correr.

"Los aparatos son muy útiles para realizar las rutinas ejercitadoras, pero no son indispensables; en muchos casos es excelente regresar a los principios del ser humano: caminar, trotar, correr, lanzar.

"Sin embargo, toda persona que desee realizar una actividad física necesita que un profesional lo guíe y oriente sobre cómo debe llevar a cabo su ejercitación", afirma el también presidente de la Asociación de Entrenadores de Voleibol.

"Además -continúa el especialista- es importante la constancia y apegarse a rutinas que realmente ayuden a ejercitar las partes del cuerpo que necesitamos fortalecer sin que esto implique un daño a la salud, pues en el deporte se tienen que cumplir ciertas etapas: el calentamiento -inicio fundamental de cualquier actividad-; la parte fuerte -que es el ejercicio en sí-; y el enfriamiento al final de la rutina".

El entrenador de la UNAM advierte: "La regularidad en la actividad física es importante debido a que incide directamente en el corazón, puesto que con el esfuerzo aumentan el ritmo cardiaco y el respiratorio. De ahí surge también la innegable necesidad de un calentamiento previo y la asesoría de un especialista, ya que si una persona hace una rutina sin saber la forma correcta de realizarla, puede sufrir calambres, desgarres, fisuras, fracturas o esguinces.

"El examen médico es básico -explica el licenciado Medina- pues mediante él se valora el ritmo cardiaco, la presión, si se tiene exceso de grasa y qué tipo de cuidados se deben tomar en cuenta. Pero, sin duda, el aspecto que debe considerarse minuciosamente en un examen médico es el corazón, por ser el músculo más importante del organismo y el que debe recibir cuidados especiales".

Así, podemos afirmar que los beneficios de una práctica deportiva no sólo dependen del gimnasio o de un aparato, sino de un conjunto de elementos que permitirán que esa práctica sea la base de una excelente salud física y mental.

Aunado a lo anterior, la alimentación es parte fundamental de todo el proceso. No se puede desarrollar satisfactoriamente un ejercicio si no se tiene la energía suficiente para llevarlo a cabo.

Con el deporte sufrimos un desgaste energético que debe ser restaurado por la comida, lo cual no implica comer más ni ingerir alimentos especiales. Debe mantenerse siempre una alimentación equilibrada, variada, inocua, balanceada y suficiente, acorde con la actividad física desempeñada (ver recuadro anexo).

No sude ni se acongoje

Si decide asistir a un gimnasio o practicar ejercicios con o sin aparatos en casa, tome en cuenta las siguientes recomendaciones:

✔ Antes de realizar cualquier ejercicio sométase a un examen médico, a fin de que evalúen su estado de salud y no "corra" riesgos.

✔ Si tiene pensado acudir a un gimnasio, antes de hacer cualquier trato pida que le indiquen claramente cuáles son sus derechos y obligaciones dentro del lugar, qué incluye su membrecía y exija una copia del reglamento interior, así como de su contrato, lea estos documentos cuidadosamente y analice si realmente le conviene.

✔ Verifique que el gimnasio esté registrado ante la autoridad deportiva de su localidad en la asociación correspondiente; asimismo, compruebe que los instructores estén capacitados y tengan la identificación oficial que los avala como tales, lo cual le dará la garantía de estar en manos de verdaderos profesionales.

✔ En caso de que usted haya decidido comprar sus propios aparatos, primero asesórese con un entrenador sobre cuál es el de mayor utilidad y las rutinas que puede desarrollar con él.

✔ Asegúrese de que el artículo deportivo cuenta con garantía e instructivo en español -la mayoría de estos aparatos son importados-, amén de elegir el de mejor precio y calidad.

✔ Por último, recuerde que para mantener la salud física basta con ejercitarse en un lugar fresco y ventilado -el patio o pasillo de nuestra casa, o bien, el parque de la colonia- con un par de objetos comunes, como una cuerda, una liga, las escaleras, así como una buena rutina de actividades básicas: caminar, trotar y correr.

No olvide que "no sólo de ejercicio vive el deportista": la alimentación y una revisión médica también son importantes.

Ahora sí: ¿ya está listo para comenzar su rutina?

Ma. Guadalupe Cruz

Fuentes: *-Subdirección Deportiva, UNAM.*
-Promoción Deportiva del Distrito Federal.
-Yamaguchi Gym.
-FISSIC, Fitness Center.
-Casa Marti.
-Sondeo en tiendas de autoservicio.

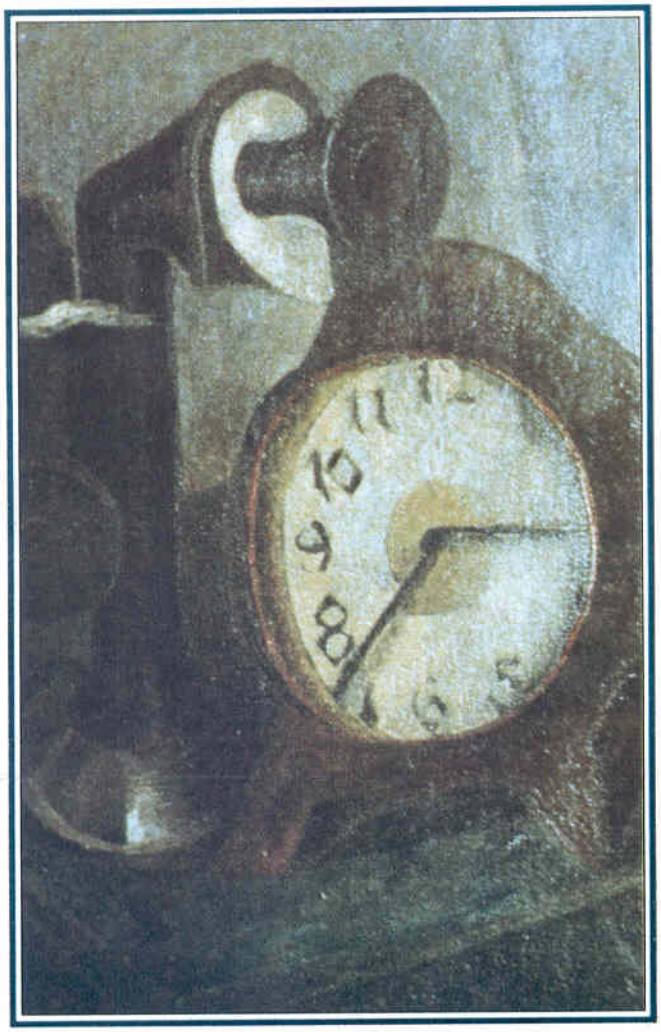
Características y precios de algunos aparatos deportivos

Producto/marca	Características y funciones	Precio promedio
Bicicleta fija Record	Con reloj marcador y velocímetro, un año de garantía, se recomienda para fortalecer las piernas.	N$ 300.00
Bicicleta fija Magistroni	Mismas características; sin garantía.	N$ 350.00
Máquina de masaje Jaserd	Se sugiere para cintura, espalda y cuello, fabricada en metal.	N$ 750.00
Cintura Twist	Reductor de cintura y abdomen; es de plástico inyectado, con balines de acero.	N$ 37.95
Rueda ejercitadora Excercise Wheel	De plástico, para realizar diversos ejercicios.	N$ 25.95
Barra de ejercicio 2 piezas	De metal con protectores plásticos, sirve para hacer abdominales, "lagartijas" y otros ejercicios de fuerza y resistencia.	N$ 32.95
Set Completo 4 piezas	Fabricado en metal y plástico; para practicar ejercicios de fuerza en brazos, piernas y abdomen.	N$ 79.95
Tensor muscular	Se publicita como un aparato ideal para fortalecer pecho, brazos, espalda y hombros; cuenta con diferentes tipos de tensión.	N$ 56.00
Liga multifuncional de hule látex	Se recomienda para ejercitar diversas partes del organismo.	N$ 38.95
Liga para aerobics	Auxiliar en la realización de este tipo de ejercicios.	N$ 15.85
Ejercitador extrafino	Elaborado a base de plástico recubierto con mangos sujetadores.	N$ 34.95
Cuerda para ejercicio	Es de nylon con manija de plástico; para diversos ejercicios de resistencia.	N$ 16.90
Polainas, tobilleras y muñequeras (2 kilos en el par de polainas)	Se usa para desarrollar la elasticidad y como protección al hacer ejercicio.	N$ 50.40
Ejercitador para abdomen Seat	Elaborado principalmente con plástico.	N$ 28.95
Banco ejercitador con Pec Deck	Aparato de fierro y plástico; se recomienda para pies, manos y abdomen.	N$ 289.95
Tabla para pectorales Modelo PTP 2002	Para fortalecimiento de pecho y brazos.	N$ 183.95
Miniescaladora portátil Steps con ajustador	Fortalecimiento de piernas; fabricada en metal.	N$ 145.95
Remadora Magnum	Para el fortalecimiento de diversos músculos.	N$ 370.85
Banco ejercitador con escaladora Magna Plus	Para ejercitar brazos, manos y pies; cuenta con adaptaciones.	N$ 2,420.95
Escaladora Exel	Posee tabulador digital.	N$ 820.00
Escaladora Trepamontañas	También cuenta con tabulador digital, pero con mayores niveles de ejercitación.	N$ 1,350.00
Par de mancuernas Jaserd	Para fuerza y resistencia de manos, las hay de: 1/2 kg cada una 1 kg cada una 2 kg cada una 3 kg cada una	 N$ 22.90 par N$ 38.95 par N$ 52.95 par N$ 69.95 par
Pesas tipo mancuerna Mendoza	Puño suave, para ejercitación y fuerza de manos y brazos; peso 6 kg.	N$ 54.50
Tabla para abdominales	Es de metal cubierto con plástico; para ejercitación.	N$ 264.96

Nota: *Los precios de estos productos fueron investigados durante el mes de junio de 1994 en diversas tiendas de autoservicio y establecimientos especializados.*

Entrevista a Patricia Morales

El tiempo que nos consume



¿Cómo nos consume el tiempo?, ¿en qué medida el tiempo libre se ha convertido en momento exclusivo para el consumo?, ¿es posible consumir el tiempo más placenteramente?

Éstas son algunas de las interrogantes que nos ayuda a despejar la psicoanalista, filósofa, humanista, literata y periodista Patricia Morales, quien ha realizado diversas investigaciones acerca de estos temas.

¿Cómo cambia la percepción del tiempo según nuestras distintas edades?

P.M.: En diversas investigaciones, realizadas principalmente en los Estados Unidos, se ha demostrado que los adolescentes y jóvenes viven en función del futuro: "cuando sea grande voy a ser, a hacer, tal o cual cosa y entonces seré feliz". Mientras que las personas de edad avanzada viven en función de los recuerdos y todo aquello que ya pasó; ante la perspectiva de un futuro que se estrecha, ellos se refugian en el pasado. Y el adulto, quien podríamos pensar que está más capacitado para vivir un presente pleno, tampoco lo hace. Vive, o en función de expectativas: "cuando me asciendan me irá mejor, la pasaré muy bien en las vacaciones"; o, muchas veces sin saberlo, influido por el pasado.

La verdad es que muy pocos sabemos vivir el instante. No pensamos que, ya de suyo y querámoslo o no, en el aquí y ahora está vivo el pasado -en forma de hábitos y memoria-, y que es ése, ya confundido con el presente, convertido en sangre, diría Rilke, el único pasado que importa. Tampoco pensamos que el futuro igual habita en el presente, su forma son las esperanzas y los sueños, los proyectos. Es diferente, sin embargo, concebir al pasado y al futuro como algo que ya fue o que será, a pensar en ellos como algo que late, habita, alienta nuestro presente; le otorga sentido y rumbo, sí, pero desde el presente mismo y no ajeno a él.

"Cada instante es autónomo -escribió Borges-; ni la venganza, ni el perdón, ni las cárceles, ni siquiera el olvido, pueden modificar el invulnerable pasado. No menos vanos me parecen la esperanza y el miedo, que siempre se refieren a hechos futuros, es decir, a hechos que no nos ocurrirán a nosotros que

somos el minucioso presente''. Rilke está de acuerdo con él: ''Nuestros sueños -decía- se cumplen, pero se cumplen demasiado tarde, cuando ya se ha ido de nosotros la pasión que los engendró, y la ingenuidad que nos hizo confundirlos con el sentido mismo de nuestra vida''. O simplemente pensemos: tanto hemos idealizado el futuro, acariciado un sueño, tanto lo hemos imaginado grandioso y sin obstáculos, que cuando llega, si llega, nos parecerá insípido. La realidad jamás iguala al sueño. Más nos vale, creo yo, no imaginar el futuro con tanto brillo e intensidad porque entonces, de una u otra manera, nos vamos a desilusionar. Mientras más esperanzas tengamos en el futuro, más expectativas en el mañana, menos felices seremos.

Por otro lado, si dejamos que el temor determine nuestros actos, podemos incluso propiciar aquello que más tememos. En una relación amorosa, por ejemplo, en la que uno de los dos teme ser engañado o abandonado, quizá de tanto reclamar atención y demostrar inseguridad logre justo aquello que más teme, quiero decir, que su pareja lo abandone. Pero si lo anterior no sucediera, puede darse el caso de que sea él, o ella, el temeroso, quien rompa la relación antes por cualquier motivo. Por lo pronto ya no vivió el amor como hubiera podido, dentro de los límites y potencialidades que en su momento le ofrecía. Y, es preciso decirlo, muchas veces resulta difícil o imposible deslindar miedo, de esperanza, muchas veces aquello que más deseamos es lo que más tememos, o lo que decimos temer es lo que muy en el fondo queremos que ocurra.

Y también es vano vivir en el pasado...

P.M.: Claro, ¿qué sentido tiene? Nietzsche pensaba que sin capacidad de olvido no puede haber felicidad alguna, ninguna jovialidad, ningún presente. Vivir en el pasado nos resta energía, energía que le quitamos al presente para ponerla, inútilmente, en el pasado. En el mejor de los casos, de la comparación con un pasado que idealizamos, el presente nos parecerá sombrío, sin brillo, triste. Acaso no sea maravilloso, pero es el que en ese instante tenemos; y es mejor aprovechar lo lindo y grato, poco o mucho que nos ofrezca.

¿Por qué no queremos disfrutar el presente?

P.M.: La primera respuesta, una muy sencilla y hasta evidente, es nuestra vida moderna tan acelerada, tan exigente de nuestro tiempo. Pareciera que luego de cumplir con las ineludibles responsabilidades, nos queda muy poco tiempo para nosotros mismos. No me refiero sólo al tiempo convencional, ése que mide el reloj y el calendario, sino al que importa: el interno de cada uno, el emocional. Lo fundamental, socialmente (y es explicable), es la duración, como quería Bergson; lo que impera es el tiempo lineal. Pero si lo pensamos bien, nos damos cuenta de que Bachelard tenía razón: el tiempo no es continuidad sino instante; el tiempo, el que de veras importa, ése es vertical: cae y no tiene duración sino intensidad. Es, no la línea negra sino el punto de luz que brilla en ella y la corta.

Precisamente a causa de ese ajetreo que nos obliga a decir que ''nunca tenemos tiempo'', ante el tiempo libre pareciera que estamos en el vacío, que no tenemos de dónde asirnos, no sabemos qué hacer (...).

P.M.: Claro, porque no tenemos el hábito de detenernos a pensar qué queremos realmente. Tanto vivimos en función de expectativas ajenas, que cuando disponemos de tiempo para pasarlo como mejor nos plazca, ya no sabemos qué hacer. Y entonces hacemos, de nuevo, lo que los demás

esperan que hagamos; piensan ellos, y pensamos nosotros, que lo disfrutamos. Tal vez sí, pero tal vez no. Tal vez hubiésemos pasado mejor ese tiempo libre haciendo cualquier otra cosa. Pocas veces reflexionamos sobre lo que de veras disfrutamos o nos disgusta.

El saber vivir es un hábito como otros. Pensar en nosotros, estar a solas y relacionarnos con nosotros mismos, conocer nuestra naturaleza e inclinaciones, lo que nos gusta o nos disgusta, eso requiere tiempo y se aprende en la infancia. Como la lectura. Yo me pregunto: con los juguetes electrónicos, la música tan ruidosa, la televisión y tanta distracción como hay, ¿a qué hora están los niños consigo mismos?, ¿a qué hora sueñan?, ¿piensan en lo que les gusta y lo que les disgusta?

Y paralelamente pareciera que hay una industria para el consumo del tiempo libre.

P.M.: Sí; por un lado, esa industria está especialmente diseñada para atraparnos durante el tiempo libre en actividades de consumo y adquisición de bienes; y por otro, existe una actividad complementaria, quiero decir, el tiempo que pasamos frente a la televisión para saber qué cosa vamos a comprar cuando tengamos tiempo y dinero. Es impresionante la forma en que la televisión determina, no sólo las pautas de consumo, sino también actitudes, conductas, moda en el vestir, formas de diversión.

Que pareciera que para eso trabajamos...

P.M.: Claro, pareciera que trabajamos para consumir. Y lo peor es que consumimos objetos cuya calidad ha ido disminuyendo poco a poco; el consumo masivo supone un descenso en la calidad de vida. Cuenta, al parecer, la cantidad de objetos y no su calidad. Éste es otro gran tema: cómo la calidad de la vida, debido a la industrialización, ha bajado notablemente en todo el mundo. Y eso que ocurre con los objetos también pasa con nuestro tiempo: el "qué compramos" equivale al "cómo invertimos nuestro tiempo". No pensamos que cada instante es único e irrepetible, que se va y no regresa, que si de tiempo se trata, no tenemos segundas oportunidades. Nos asustaríamos si pensamos en cuántas insignificancias se consume nuestro valioso tiempo. Y cuántas actividades hay que, sin costar tanto dinero, son quizá más disfrutables que aquello que hacemos en el tiempo libre, tan sólo porque todos los demás lo hacen.

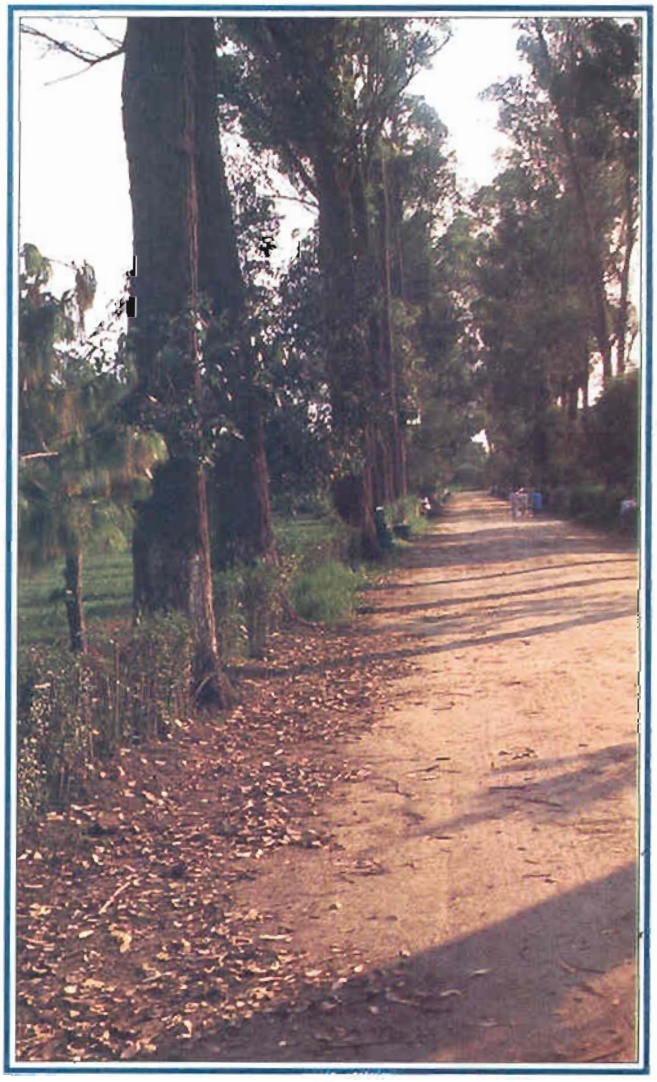
Todo va junto, así que esta forma de vida influye también en nuestros afectos. Antes los pañuelos eran de lino, llevaban bordada la inicial de su dueña, lo que implicaba cierto gusto; al pasar el tiempo ya se elaboraban con tela de algodón y sin inicial. Hoy son desechables: podemos pensar que eso es cómodo, y sin embargo habla de una calidad de vida muy inferior. Esta cultura del "úsese y tírese" está llegando a los afectos. Antaño un amigo lo era para toda la vida, los abuelos supieron conservar a sus amistades, me parece que estaban más dispuestos a perdonar, a tolerar desacuerdos y malentendidos. Hoy, un grito puede convertirse en causal de divorcio.

Lo que quiero decir es que el tiempo no tiene un valor objetivo, no existe más allá de quien lo siente, y cada época histórica tiene su percepción del tiempo, una percepción que se relaciona con todos los demás aspectos de la vida social. Me parece que el tiempo pasa cada vez más de prisa, que en nuestra

época -¿posmoderna?- es mucho más acelerado que en las anteriores.

En este sentido, ¿no sería más lógico que la gente de la llamada "tercera edad" tratara de disfrutar con mayor intensidad ese presente ante la estrechez del futuro?

P.M.: Sin embargo se refugia en el pasado. Quizá porque estamos tan acostumbrados a vivir del futuro, que cuando ese futuro se estrecha, se debilita, tendemos a volver los ojos hacia el ayer. Con menos fuerzas físicas, además. Creo que aquellos que tienen, que han sabido cultivar, una vida propia, proyectos propios, son quienes llegan a viejos más contentos, más sanos, y quienes menos temen a la muerte. Están, si puede decirse, satisfechos. La enfermedad no es sino infelicidad, a la enfermedad del cuerpo corresponde la infelicidad del alma. Lo que, por supuesto, no niega la existencia de virus y bacterias.



¿Las emociones también hacen que nuestra percepción del tiempo varíe?

P.M.: Sin duda; Thomas Mann escribió: "El tiempo no tiene realidad. Cuando nos parece largo, es largo, y cuando nos parece corto, es corto; nadie puede saber qué longitud o brevedad tiene". Si estamos esperando algo, un minuto nos parece eterno. Si vamos a realizar actividades distintas y muy placenteras cada día, en un viaje por ejemplo, entonces ese minuto también nos parece largo, aunque por distintos motivos. Días vacíos nos impondrán la sensación de un tiempo detenido, como en suspenso.

A tal grado el tiempo tiene una velocidad diferente para cada cual, y aun para uno mismo, según su estado de ánimo, que necesitamos un punto de referencia. El reloj -tiempo que tarda la Tierra en girar sobre su propio eje- y el calendario -aquel que tarda en dar la vuelta alrededor del sol- nos lo ofrecen; su medición del tiempo convencional es necesaria para que la sociedad pueda funcionar. Y sin embargo, son las emociones las que marcan el tiempo interno de cada uno, o mejor dicho, la percepción del paso del tiempo que tiene cada uno. La reina María Antonieta encaneció en las horas previas a su decapitación. El tiempo, para ella, pasó a una velocidad muy distinta comparada con la de un bebé que, a esa misma hora, descansaba tranquilo y calientito en los brazos de su mamá.

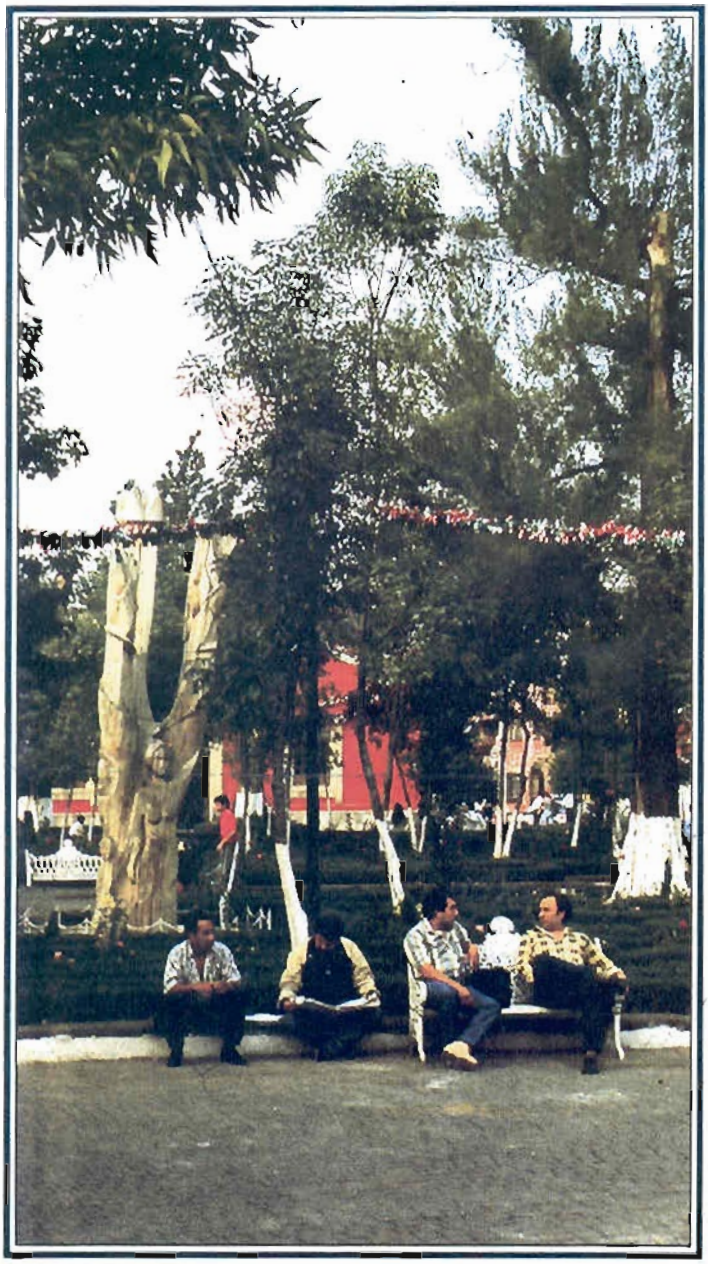
Quien vive su presente ¿es necesariamente más feliz?

P.M.: Creo que sí. Lo que no significa que uno se olvide del futuro, que no tenga proyectos, o deje de interesarse por lo que vendrá; ni tampoco que renuncie a su pasado. Se trata, más bien, de integrar pasado y futuro en el aquí y ahora, desde el presente darle una nueva significación al pasado: sería el caso de quien, por ejemplo, insistiera en que le pega a su mujer porque su abuelo era alcohólico. Éste es un caso extremo, pero créame que, con matices y variantes, suele pasar.

¿Qué quiere decir con "darle una nueva significación al pasado"?

P.M.: El tiempo gramatical del alma es el futuro anterior, el tiempo del "habrá sido". Nada, si usted lo piensa, es importante en el momento en que está pasando; es hasta después que advertimos su gravedad, que lo "abrochamos" e integramos a nuestra vida, por así decirlo. Muchos acontecimientos cotidianos se pierden, no tienen sentido, hasta que algo llega desde

el futuro y los "amarra", los salva del olvido y los ubica, integra, en el presente. Quiero decir que el pasado no tiene más sentido que aquel que le otorgamos desde el aquí y ahora; que es el presente el que le da significación al pasado y no al contrario. Vea, con un ejemplo, que no es difícil de entender. Conoce a una chica y no sabe qué va a pasar entre ustedes, sólo sabe que ella le gusta. A lo mejor se encuentran varias veces y nada ocurre. Pero si llegan a casarse, entonces aquella primera vez que usted la vio "habrá sido importante", y lo habrá sido por lo que pasó después. O cuando le duele el estómago y usted se pregunta: "¿qué habré comido que me hizo daño?". Mientras lo comía nada ocurrió, fue en el momento en que enfermó cuando aquel alimento cobró importancia; una causa llegó desde el futuro (futuro para ese presente) a volver significativo un hecho.



Mientras está sucediendo algo, es difícil establecer su importancia, su trascendencia. Podemos cambiar el futuro desde el presente, si pensamos que a cada presente le corresponde un futuro; cambiando el presente, que es semilla del futuro, estamos cambiando a un tiempo el futuro mismo y el presente. Más difícil de entender es la posibilidad de cambiar el pasado, también en función del presente, aquí y ahora. Y sin embargo, es posible.

Alguna otra cosa que quisiera agregar...

P.M.: Pienso en dos autores que han venido a cambiar nuestra percepción del tiempo, nuestras posibilidades de trabajar con él. Estos dos grandes, enormes pensadores, son Walter Benjamín y Sigmund Freud. Primero con Einstein, y luego con la física cuántica, se ha revolucionado no sólo la ciencia o la física misma sino, a decir verdad, todo el pensamiento. Qué extraño, pero el desarrollo de la física introdujo a la humanidad en una nueva era moderna y científica. Y el desarrollo de esa misma ciencia -la física, hoy cuántica- es lo que ha impuesto las transformaciones radicales en el pensamiento que cierra esa era científica y, paradójicamente, nos acerca al misticismo oriental.

Benjamín y Freud, uno filósofo y médico de almas el otro, uno en la historia y la sociología, el otro piel adentro, los dos nos abren, en Occidente, la posibilidad de cambiar el pasado. Pero ése es ya un tema complejo que merece atención aparte.

Por lo pronto, el tiempo de esta entrevista se consumió...

Oscar Romero

Evite el mote de "sangrón" y done un poco de sí

La sangre, elemento vital insustituible, no se le puede negar a nuestros semejantes. Bajo el precepto cristiano de que es mejor dar que recibir, la donación altruista de sangre busca salvar vidas. Le invitamos a leer estas líneas, las cuales posiblemente le ayuden a desterrar las falsas creencias que existen sobre la donación.

El Programa Nacional de Donación Altruista de Sangre inició sus actividades en 1974, hace 20 años, con el objetivo principal de crear una conciencia altruista en materia de donación sanguínea.

"Aunque afortunadamente la sangre no ha faltado en los Bancos de Sangre y Centros de la Transfusión Sanguínea, es indispensable mantener una campaña permanente de donación para evitar su escasez y dotar a las unidades de salud que carecen de banco sanguíneo", señala el doctor Enrique Gómez Tagle, director de Normalización, Promoción y Capacitación del Centro Nacional de la Transfusión Sanguínea, dependiente de la Secretaría de Salud.

Los organismos encargados de recibir donaciones de sangre son el Centro Nacional y los Centros Estatales de la Transfusión Sanguínea, así como los Bancos de Sangre avalados por la Secretaría de Salud, donde se aplican amplias medidas de seguridad e higiene que brindan toda la confianza tanto al donador como al beneficiado.

Antes de donar...

En los Centros de la Transfusión Sanguínea el donador se somete a un examen médico muy completo que permite crear su historia clínica, en la que deberá quedar constancia de la ausencia de enfermedades transmisibles a través de la sangre como hepatitis, paludismo, sífilis y SIDA, todo ello después de haberle practicado las pruebas de laboratorio respectivas.

Además se lleva a cabo un estudio de grupo sanguíneo, factor RH y una biometría, que determinan las condiciones de salud de la persona en ese momento. El doctor Gómez Tagle señala que los análisis son muy minuciosos, y no se acepta ninguna donación si llega a detectarse algún indicio de enfermedad transmisible, por pequeño que sea.

Por otro lado, el material que se utiliza en la extracción de la sangre es totalmente desechable. Una vez que el donador ha pasado satisfactoriamen-

te las pruebas requeridas, la sangre extraída puede emplearse íntegramente, obien, subdividida en cada uno de sus componentes. Al respecto, el funcionario del Centro Nacional de la Transfusión Sanguínea menciona que existen dos técnicas para subdividir la sangre: la más utilizada consiste en almacenar la sangre total, y después separarla en dos elementos (glóbulos rojos y plasma) con la ayuda de equipo especializado. Posteriormente el plasma se somete a otro proceso para extraer las plaquetas.

La otra técnica se realiza con una máquina programada que separa automáticamente los componentes de la sangre.

Gracias a la utilización de los componentes por separado, un solo donador puede beneficiar hasta a cuatro personas.

Dónde y cómo donar

La donación voluntaria de sangre puede efectuarse en cualquier Centro de la Transfusión Sanguínea existente en el país, así como en los bancos autorizados por la Secretaría de Salud, identificados con el sello de "Sangre Segura" (el logotipo es una gota roja con una "palomita" negra).

O bien, puede realizarse en las unidades móviles que se ubican en diferentes puntos, por lo regular cerca de las instituciones de educación superior y en los lugares de mayor afluencia.

Los requisitos necesarios para ser donador son: ser mayor de 18 años, tener un peso superior a los 50 kilos, y no padecer o haber padecido alguna enfermedad transmisible.

Los individuos que hayan sido intervenidos quirúrgicamente en un periodo previo menor a un año, las mujeres embarazadas, los enfermos crónicos y las personas pertenecientes a grupos de alto riesgo como homosexuales, drogadictos y prostitutas, no tienen posibilidad alguna de convertirse en donadores.

Estas medidas permiten asegurar la calidad de la sangre y la salud tanto del donador como del receptor.

Debido al tiempo tan corto durante el que la sangre se mantiene en buen estado (entre 21 y 45

real*
Margarina Pasteurizada

* CONSISTENCIA TRADICIONAL O SUAVE PARA UNTAR.
* DIFERENTES PRESENTACIONES PARA DIFERENTES PRESUPUESTOS.
* CALIDAD CERTIFICADA POR NUESTROS PRINCIPALES CLIENTES, CONSUMIDORES E INSTITUCIONES QUE REGULAN LAS CARACTERISTICAS DE LOS PRODUCTOS PARA GARANTIZAR LA SALUD DEL CONSUMIDOR.
* PIDALA EN SU TIENDA DE AUTOSERVICIO O CREMERIA FAVORITA.

CARRANCEDO*

CARRANCEDO ALIMENTOS, S.A. DE C.V.
AV. CEYLAN 493
COL. IND. VALLEJO 02300
AZCAPOTZALCO, D.F.
TELS: 567 62 22
567 68 22
FAX: 368 15 53
*MARCAS REGISTRADAS

LOS RECORDS DE NUESTRAS MARCAS SON:

Altos en grasas polisaturadas benéficas y saludables.
Sin colesterol.
Bajo en carbohidratos.
Sabor puro y suave que permite conservar el sabor natural de los alimentos.
Color claro y transparente de agradable apariencia.
Pueden utilizarse en cualquier receta y fórmula.
Fuentes excelentes de Acido Linoléico y Vitamina "E".

JABON DE LAVANDERÍA:

* Deja un aroma a limpio y perdurable.
Protege y prolonga la vida de su ropa.

COMERCIALIZADORA EL ZAPOTE, S.A. DE C.V.
Emiliano Zapata No. 33
Tlalnepantla, Edo. de México
Tels: 362-15-96 y 229-5275 al 78

Historia roja

La historia de la transfusión sanguínea se remonta al año de 1667, cuando el doctor francés de apellido Dennis, originario de la ciudad de Montpellier, inyectó 270 mililitros de sangre arterial de cordero a una joven de 16 años que padecía fiebre alta y cuyo estado de salud era grave.

Años después, médicos italianos practicaron transfusiones con sangre humana. Sin embargo, debido a las muertes atribuidas a este método, las autoridades civiles y religiosas prohibieron su práctica.

En 1900, Lan Steiner descubrió los cuatro grupos sanguíneos, gracias a lo cual se logró clasificar la sangre de cualquier persona. De esta manera se evitaron los decesos por incompatibilidad de grupos.

En 1915, el médico argentino Luis Agote dio a conocer el empleo de la sangre citrada (método que evita su coagulación y la conserva por varios días). Así, la antigua técnica de unir el vaso sanguíneo del sujeto donador a una vena del paciente receptor se sustituyó y fue posible almacenar el vital elemento en los bancos de sangre, donde está lista para ser utilizada.

días), los Bancos Sanguíneos trabajan de acuerdo con los requerimientos de sanatorios, hospitales, clínicas y maternidades.

Donar o no donar...

"Mucha gente piensa que los 430 mililitros de sangre donada no se recuperarán. Creencia errónea porque los glóbulos rojos se reproducen constantemente, y la cantidad de flujo sanguíneo del donante vuelve a ser la misma en las 2 ó 3 horas posteriores a la extracción, en tanto que las demás células se reponen en menos de cinco semanas", indica el doctor Gómez Tagle y agrega que no hay factores que puedan perjudicar la salud del donador, quien se recuperará sin necesidad de medicamentos, alimentos o cuidados especiales.

"De igual manera se cree que la donación es muy dolorosa, lo cual es incorrecto pues el instrumental y las técnicas evitan, en la medida de lo posible, las molestias durante el proceso", añade nuestro entrevistado.

Una de las mayores preocupaciones del donador es el riesgo que corre de ser infectado, algo que es prácticamente imposible porque el equipo que se usa es totalmente desechable y además se toman todas las medidas de seguridad e higiénicas existentes.

Estas últimas son tan rigurosas y confiables que de 1986 al segundo semestre de 1993 se lograron prevenir 2 mil casos de SIDA. El donador altruista obtiene un seguro con vigencia de un año para que en caso de que su familia o él necesiten sangre, se les suministre de inmediato; asimismo recibe una credencial con su grupo sanguíneo y RH.

Si usted o un familiar requieren de sangre, puede solicitarla al Centro Nacional de la Transfusión Sanguínea ubicado en Goya núm. 35, colonia Insurgentes Mixcoac; o bien, comuníquese a los teléfonos de **Telsangre** en cualquier punto de la república (ver cuadro anexo).

Ma. Guadalupe Cruz

Fuente: Centro Nacional de la Transfusión Sanguínea, Secretaría de Salud.

Centros Estatales de la Transfusión Sanguínea (CETS) y teléfonos de Telsangre

Aguascalientes
Margil de Jesús núm. 1501
esq. Acacias
Fracc. Las Arboledas
C.P. 20020; Aguascalientes, Ags.
Tels: 14-68-36 y 14-65-14

Baja California
Av. Hospital General s/n
Centro Cívico y Comercial (H. General)
C.P. 21000; Mexicali, B.C.
Tel: 56-11-23

Baja California Sur
Bravo núm 1010 (H. General)
C.P. 23000; La Paz, B.C.S.
Tels: 54-011 y 29-401 (p.m.)

Campeche
P. Trueba y La República (H. General)
C.P. 24040; Campeche, Camp.
Tel: 12-266

Coahuila
Fco. I. Madero núm. 1345 (H. General)
C.P. 25000; Saltillo, Coah.
Tels: 14-81-00 y 14-82-03 ext. 26

Colima
San Fernando esq. I. Sandoval
(H. General)
C.P. 28040; Colima, Col.
Tel: 49-660

Chiapas
9a. Sur Oriente y Central s/n
(H. General)
C.P. 29000; Tuxtla Gutiérrez, Chis.
Tel: 21-440

Chihuahua
Colón y Revolución (H. General)
C.P. 31000; Chihuahua, Chih.
Tels: 15-77-08 y 16-34-17

Durango
20 de Noviembre y A. Norman Fuentes
C.P. 34000; Durango, Dgo.
Tel: 11-001 ext. 6

Guanajuato
Naranjo núm. 101
Col. Los Limones
C.P. 37000; León, Gto.
Tel: 12-22-51

Guerrero
Av. Ruiz Cortines núm. 128
(H. General)
C.P. 39690; Acapulco, Gro.
Tels: 85-19-96 y 85-17-30 ext. 39

Hidalgo
Carret. Pachuca-Tulancingo s/n
(H. General)
C.P. 42095; Pachuca, Hgo.
Tel: 33-395

Jalisco
Zoquipan núm. 1050
Col. Seastle (H. General)
C.P. 45170; Zapopan, Jal.
Tels: 56-46-08, 33-49-46 y 33-48-93

México
Isabel La Católica núm. 308 esq. Lerdo
C.P. 50070; Toluca, Méx.
Tel: 14-90-53

Michoacán
Samuel Ramos y Gertrudis Bocanegra
Col. Centro
C.P. 58000; Morelia, Mich.
Tel: 12-02-67

Morelos
Álvaro Obregón núm. 105
C.P. 62000; Cuernavaca, Mor.
Tel: 18-53-34 ext. 126

Nayarit
Calz. de la Cruz y Paseo de la Loma
(H. General)
C.P. 63000; Tepic, Nay.
Tels: 34-127 y 37-937

Nuevo León
López Mateos y Nogalar
(H. Metropolitano)
C.P. 46490;
San Nicolás de los Garza, N.L.
Tel: 50-13-33 y 50-15-25 al 28

Oaxaca
Calz. Porfirio Díaz núm. 400
C.P. 68060; Oaxaca, Oax.
Tel: 34-222, 53-200 y 68-050

Puebla
15 Sur y 5 Pte. núm. 1322
C.P. 72000; Puebla, Pue.
Tel: 42-51-27

Querétaro
Av. 5 de Febrero núm. 101 (H. General)
C.P. 76170; Querétaro, Qro.
Tel: 16-95-44

Quintana Roo
Av. Andrés Quintana Roo núm. 399
C.P. 77010; Chetumal, Q. Roo
Tel: 25-644

San Luis Potosí
5 de Mayo núm. 1485-A, Centro
C.P. 78000; San Luis Potosí, S.L.P.
Tel: 15-33-99

Sinaloa
Av. Américas Ferrocarril s/n
(H. General)
Col. Santa Elena
C.P. 82160; Mazatlán, Sin.
Tels: 84-02-62 y 84-02-01

Sonora
Gándara y Michoacán
Col. Olivares
C.P. 83000; Hermosillo, Son.
Tel: 16-12-97

Tabasco
Gregorio Méndez núm. 2838
Col. Atasta
C.P. 86100; Villahermosa, Tab.
Tel: 51-11-31

Tamaulipas
Av. Ejército Mexicano núm. 1403
(H. Canseco)
C.P. 89130; Tampico, Tamps.
Tels: 13-20-35 y 13-12-55

Tlaxcala
Josefa Catelar s/n (H. General)
C.P. 90000; Tlaxcala, Tlax. Tel: 62-79-09

Veracruz
20 de Noviembre núm. 1074
C.P. 91700; Veracruz, Ver. Tel: 31-72-22

Yucatán
Itzáes y J. Canek (H. O'Horan)
C.P. 97000; Mérida, Yuc. Tel: 23-87-67

Zacatecas
Paseo Fco. García Salinas s/n
(H. General) Col. Las Arboledas
C.P. 98600; Zacatecas, Zac.
Tel: 34-035

Pan de Muerto

Celebremos el "Día de Muertos"

Si me haces "pan de muerto" te doy tu "pan de caja",
te llevo de "corbata", de "orejas" al panteón.
Allí están los "gusanos" pa' tus preciosos "huesos",
nomás no te hagas "rosca" que te irá del "cocol"...

"La chilindrina", canción de Salvador "Chava" Flores.

Durante la celebración del "Día de Muertos" no podemos dejar de pensar en las innumerables y variadas tradiciones con que solemos festejar en México el 1° y 2 de noviembre. Y entre esas costumbres ancestrales destaca el deleite que nos produce aspirar el aroma a levadura, leche y huevo del esponjadito y exquisito "pan de muerto".

La deliciosa historia del pan comenzó hace unos 5 mil años en Mesopotamia, pero tuvo que pasar mucho tiempo para que en nuestro país este alimento llegara a convertirse en otra forma de la expresión popular de la habilidad y el ingenio.

Has de saber que antes de la llegada de los españoles a lo que hoy es México, nuestros antepasados elaboraban el pan con amaranto, y las piezas generalmente tenían forma de tamal o de tortilla, pero después el amaranto fue sustituido por el trigo. Al mismo tiempo aparecieron diversas figuras y tamaños de pan, sin faltar los curiosos nombres que le dan "vida" y sabor. Así, el ya tradicional "pan de muerto" no surge con la llegada de los españoles; de hecho, sus raíces se remontan a los tiempos prehispánicos, cuando los festejos a los muertos eran todo un ritual.

La costumbre de hacer "pan de muerto" es hoy tan variada y rica que casi en cada comunidad tiene sus peculiaridades. Por ejemplo, en la ciudad de México este pan tiene forma semiesférica y está adornado con cuatro canillas, las cuales simbolizan la muerte. Con esta misma forma, en otras partes del país lo decoran con azúcar blanca o anilina color rosa mexicano.

En Morelos, Yautepec y Tepoztlán se elaboran "cajitas": panes rectangulares cuyos ingredientes, a diferencia de los tradicionales -harina de trigo, manteca, agua de azahar y huevo-, son arroz molido, crema, queso, azúcar y leche.

Existen también unas rosquitas aplanadas de consistencia dura que se decoran con "fonda", es decir, azúcar *glass* disuelta en agua, que se endurece con el cocimiento, de color solferino.

Ésta es una brevísima semblanza sobre el origen del "pan de muerto" en México. Aprovecha este mes de noviembre para conocer más sobre este mítico y rico alimento; platica con tus padres y abuelos, seguramente ellos también podrán proporcionarte información acerca de tan tradicional producto.

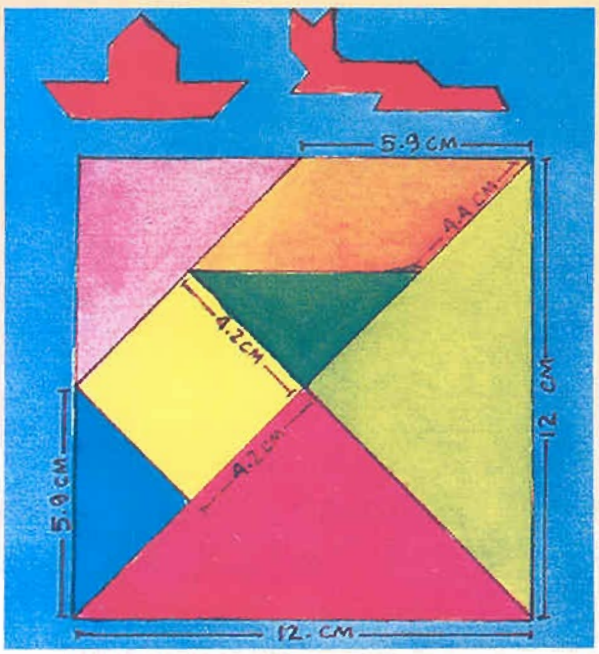
Fuente: El pan popular, Iglesias y Cabrera, Sonia. Fonart.

Pasatiempo

¡Diviértete con un juego chino!

Para crear cosas nuestra imaginación no tiene límite. Por eso ahora vamos a jugar **Tangram**, que es un juego originario de China que surgió en el siglo pasado. Este juego consta de siete piezas geométricas que se pueden acomodar de diferente manera. Todo dependerá de tu imaginación y de tu visión geométrica para que logres formar figuras usando todas las piezas sin superponerlas.

Veamos cómo hacerlo:



Primero dibuja sobre un pedazo de cartón un cuadrado de 12 x 12 cm. Recórtalo como se indica en la ilustración y ¡echa a volar tu imaginación!

Trata, por ejemplo, de reconstruir el cuadrado pero con un arreglo distinto al de la muestra, o convirtiéndolo en un triángulo rectángulo isósceles.

Aquí te sugerimos una serie de figuras, pero tú puedes inventar otras, ¡solamente ten paciencia para crear!

Fuente: 66 nuevos experimentos de La Pandilla Científica, por el Profesor Científix; Edit. Conacyt y Alhambra, 3a. edición; México, 1989.

Experimento

¡Hagamos un periscopio!

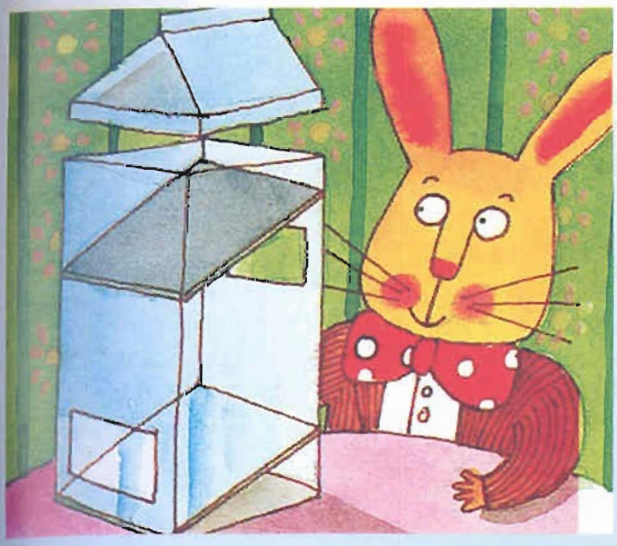
Aunque nunca hayas estado en un submarino, seguro que sabes lo que es un **periscopio**, porque tal vez lo has visto en una película o en algún libro en los que aparezca la tripulación de un submarino sumergido vigilando los barcos de la superficie.

Este instrumento tiene la propiedad de "doblar" la luz, es decir, desvía los rayos luminosos; es por ello que los tripulantes del submarino pueden ver todo lo que sucede en la superficie del mar sin tener que salir de las profundidades.

Para que veas cómo funciona, ¿qué te parece si hacemos nuestro propio periscopio?

Sólo necesitas:

- un cartón de leche vacío y lavado (o cualquier caja con la misma forma)
- dos espejitos
- tijeras
- cinta adhesiva



Ahora que ya tienes todo el material a la mano, haz dos aberturas iguales, una en la parte superior del cartón de leche y la otra en la parte inferior, pero del lado opuesto. Las dos aberturas deberán estar a la misma distancia de los extremos del recipiente (observa la ilustración anexa).

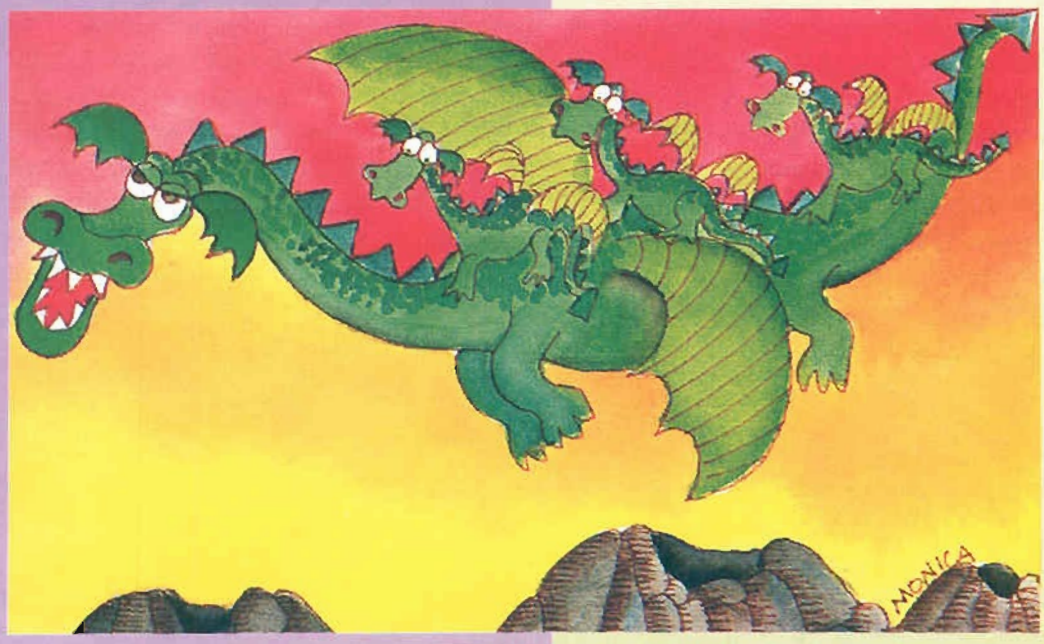
Quítale la parte de arriba al cartón y coloca los espejos frente a frente, formando un ángulo de aproximadamente 45 grados con relación a la caja (ayúdate con la cinta adhesiva), y cerciórate de que queden perfectamente paralelos. Cuando tengas los espejos bien detenidos, cierra la tapa del cartón con la cinta.

Colócate detrás de un mueble y haz que sobresalga la abertura superior del periscopio; mira por la otra y verás al otro lado... ¡si viene algún visitante inoportuno!

Fuente: 66 experimentos de La Pandilla Científica, por el Profesor Científix; Edit. Conacyt y Alhambra, 3a. edición; México, 1989.

Casta de dragones

Carmen Ros



A la sima del cráter del Cantalibrí bajaron a esperar el fin del invierno siete maltrechos dragones. Buscaban lava para comer y vivir de su calor.

Los dragones son criaturas que necesitan una temperatura de mil 650 grados en su interior. Padecen fiebre de modo inverso a los humanos, es decir, si pierden calor. Cuando su temperatura sube, se hacen un ovillo, duermen durante milenios y sueñan con gestas esplendentes.

Tanto se prolongó ese invierno que le recordó al rebaño el fenómeno glaciar. Mucho antes de que aquel comenzara, creyeron oír en el parloteo migratorio de golondrinas y mariposas acerca de una tierra que eructaba volcanes.

Marcharon con la esperanza de encontrarla y después de lustros llegaron al susurrado oasis.

Subir el escarpado volcán astilló el marfil de sus garras y estropeó las nacaradas escamas protectoras. El cansancio habitó en sus ojos haciéndolos fogatas de un inverosímil mate. Por sus belfos se escapaban de vez en cuando resecas ruedas de humo.

El corazón de los dragones se fue paralizando a causa del frío y la desilusión, pues el volcán Cantalibrí era sólo una altanera fumarola. Viejas piedras calientes y no lava flamante fue su frugal alimento.

Un mediodía desconsolado como los anteriores, Lucerina y Modefisto, los dragones viejos, reconocieron con júbilo ciertos movimientos dentro de esas cavernas. Algunas rocas se movían; las ligeras saltaban al son estruendoso, propio de las erupciones volcánicas. El cráter del Cantalibrí semejaba una claraboya por donde se veían ráfagas luminosas y un futuro candente.

Lucerina y Modefisto determinaron abandonar el catatónico Cantalibrí y emprendieron la búsqueda de un volcán pletórico de lava flamante que conservarían en sus colas, cantimploras térmicas con las que estaban dotados. Suministrada a tiempo, saciarían los dragones jóvenes sus corazones y obtendrían el vigor para viajar hacia el volcán fértil y establecerse en sus entrañas por siempre jamás.

Una vez que vencieron su fatiga, Lucerina y Modefisto recomendaron quietud y paciencia a sus crías.

- Coman las piedras calientes que puedan, pero ante todo no se muevan demasiado o consumirán el poco calor que su corazón guarda y morirán - advirtió con serio gesto Modefisto.

-Cuiden bien a Vicenbel el cachorro... es muy inquieto, apenas tiene 444 años -suplicó Lucerina.

Después derramaron amorosas lágrimas y, al darles un incierto adiós con sus torpes colas, las últimas escamas de nácar se desprendieron.

Los lustros transcurrían y los dragones del Cantalibrí agotaban las adivinanzas que los mantenían quietos. Los cuentos de ogros comenzaron a provocarles una risa cada vez más sombría, les aburrían los trasgos, gnomos y *trolls*. A elfos y hadas imposible mencionarlos, pues los cuentos de terror los paralizaban más que el frío.

Al no regresar los dragones viejos, los jóvenes se sintieron abandonados, de modo que discutieron con humo tenue su temible futuro. Si Lucerina y Modefisto no regresaban en un plazo de cinco lustros, todos abandonarían el Cantalibrí sin importarles el peligro.

Durante este lapso se cuidarían unos a otros el sueño, pues sin fuego descendía su temperatura y los acosaba la fiebre produciéndoles horribles pesadillas de hadas con varitas mágicas.

Un lustro más tarde, cuando Lulut, la mayor de los dragones jóvenes, vigilaba a los demás, repentinamente lanzó humo oscuro de dolor, pues se dio cuenta de que el corazón de Vicenbel, transmutado en frío rubí, yacía al lado de su hocico entreabierto. Es por eso que los rubíes son tan valiosos: es el corazón del dragón bebé expulsado del cuerpo por la boca y petrificado por falta de calor.

Durante dos lustros, un blanco vapor cubrió la cima del Cantalibrí a causa del llanto frío de los dragones sobre las piedras calientes.

Antes de terminar el tercer lustro decidieron ocultar el cuerpo de Vicenbel bajo rocas ligeras y plomizas.

Dormían exhaustos de pesadillas cuando, luego de 20 lustros, regresaron Lucerina y Modefisto con las colas cantimploras vacías y los ojos sin hogueras.

-Con nosotros morirá nuestra especie -anunció avergonzado Modefisto.

-Este invierno tan largo atrofió nuestro instinto. Par de viejos que somos... confundimos una lluvia de meteoritos con la erupción de un volcán... escalamos muchos, y nada... Todos son viejas fumarolas como éste -dijo abatida Lucerina.

- Y el cachorro, ¿dónde está? -rebelde a su destino, Lucerina sacó fuerzas y preguntó por el dragón ausente.

- Aquí está el rubí -dijo Lulut a Lucerina-, su cuerpo lo cubrimos con aquellas rocas.

Lucerina se horrorizó. Los dragones nunca debían ser sepultados pues se convertirían en ridículas lagartijas. Deben ser arrojados a los lagos. Una leyenda dice que así pueden emerger de vez en cuando. Se sabe de un lago en el que mora un dragón renuente a salir, harto de ser un espectáculo. Responde al nombre de Nessiéstulo; los lugareños lo han caricaturizado y lo llaman Nessie.

Desesperados, comenzaron a levantar las rocas plomizas para huir con el cadáver al lago más cercano y arrojarse todos.

Al levantar la última roca, un torbellino de perlas, como traviesas burbujas, comenzó a girar, golpeando suavemente las piernas de los abatidos dragones; empezó a surgir el más bello dragón de todas las tierras, desplegando alas de textura iridiscente que al batirlas producían sonidos armoniosos de xylofón; al viajar las notas por las cavernas del volcán provocaban un efecto de resonancias sinfónicas.

Esta bestia no era otra que Vicenbel, transformado en un majestuoso saurio alado gracias a las radiaciones de volcanio que lo mutaron.

Para reconfortarlos, Vicenbel arrojó llamas que comenzaron a calentar a sus compañeros.

- Suban a mis lomos y sujétense tan fuerte como puedan; es más fácil encontrar volcanes genuinos cuando se vuela -ordenó con ternura.

Así emprendieron su curioso vuelo colectivo. Se despidieron del Cantalibrí con el corazón palpitante de cálidas certezas.

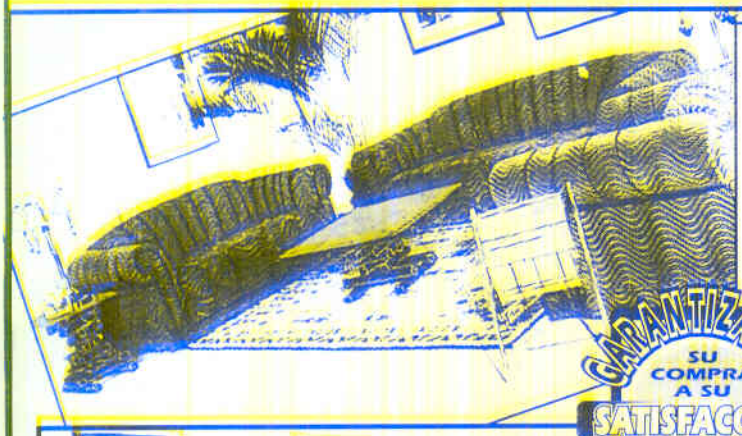
La raza de dragones sobrevivió. Hoy pastorea en verdaderas praderas volcánicas, plenas de erupciones. Duerme a cola suelta, soñando con brujas, orcos y hechiceras.

Optima DE SALINAS Y ROCHA

RECUERDE... ANTES DE COMPRAR HAGA CUENTAS

PORQUE A FIN DE CUENTAS, USTED SIEMPRE PAGA MENOS

EN SALINAS Y ROCHA Compruebelo!

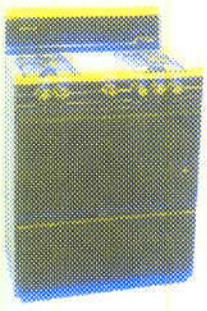


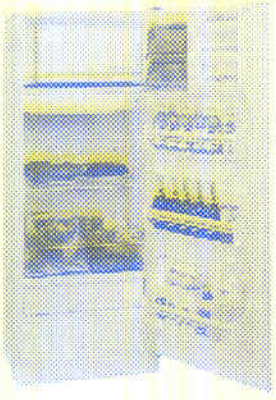
GARANTIZAMOS SU COMPRA A SU SATISFACCION

LO ARREGLAMOS SE LO CAMBIAMOS O LE DEVOLVEMOS SU DINERO

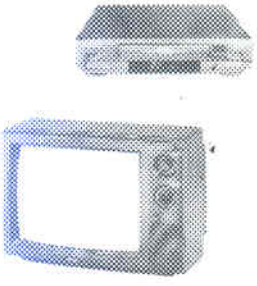
COMPRUEBELO !

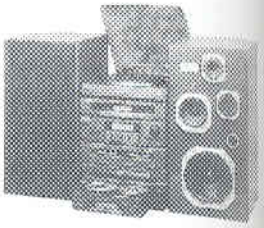
DESDE 1906 SALINAS Y ROCHA SIGUE SIENDO SU MEJOR OPCION





AFILIADO A Fonacot UN ORGANISMO DEL SECTOR LABORAL





ACEPTAMOS SUS TARJETAS DE CREDITO

Banamex Bancomer TARJETA DE ORO

A Crédito o de Contado su mejor Opción sigue siendo ...

SALINAS ROCHA

COMPRUEBELO !

TODOS LOS MUEBLES HASTA CON UN 35 % DE DESCUENTO

(EN MERCANCIA NO OFERTADA Y DE CONTADO)

Un fraude, los lentes estilo *Superman*

Revista del Consumidor:

En casa recibimos mensualmente su publicación y eso nos permite enterarnos de algunas cosas interesantes, amén de los "actos de magia" caseros para ahorrar y de su importancia como foro para interponer quejas.

Hace dos meses aproximadamente, mi hijo menor se entusiasmó mucho por adquirir un paquete que prometía cosas increíbles, el cual vio anunciado en una revista popular (**Alerta o Alarma**) de información sensacionalista. El mencionado paquete incluía unos "lentes para ver a través de las paredes", que promovían como la última maravilla china, y el anuncio indicaba que quien los pidiera a vuelta de correo recibiría además otros artículos de mucho valor.

Realizamos el pedido y a los 15 días llegó un pequeño bulto que sólo traía baratijas y algo más indignante aún: unas fotos pornográficas, revistas del mismo tipo, y nada menos que dos estampitas de la Virgen de Guadalupe.

Ésta es una forma grosera e irreverente de estafar a la gente escudados en el anonimato y muy probablemente sin pagar impuestos. Sé que mucha culpa recae en quienes piden estos productos -casi toda-, sin embargo quiero hacer pública esta denuncia para que investiguen a esas empresas y las metan en cintura.

Tras recibir aquellos objetos escribí al proveedor pidiéndole la devolución de nuestro dinero y reprochándole su proceder, pero hasta el momento no he obtenido respuesta, salvo el acuse de recibo de mi carta, que anexo a la presente junto con los datos de esa empresa "fantasma". En realidad no me importa que me regresen mi dinero o no (60 nuevos pesos), únicamente deseo que reciban su merecido esas personas dedicadas a lucrar fuera de la ley.

En espera de que ustedes puedan hacer algo respecto a este problema que afecta a muchos mexicanos incautos, les envío mi sincero agradecimiento por las atenciones que se sirvan darme.

Atentamente
Luis Alberto Acosta Reyes
Morelos Pte. núm. 233
Navolato, Sinaloa
C.P. 80370

Nota: La empresa fraudulenta es Distribuidora Mamata, Apdo. Postal 58 - 048, C.P. 06092, México, D.F.

Señor Acosta Reyes:

Para atender el caso que usted nos expone se debe considerar que todo proveedor tiene la obligación de cuidar que la información o publicidad relativa a los bienes que ofrece sea veraz, comprobable y esté exenta de textos, diálogos, imágenes y otras descripciones que induzcan o puedan inducir a error o confusión por su inexactitud, según lo establece el artículo 32 de la Ley Federal de Protección al Consumidor.

Cuando las condiciones o características prometidas no sean veraces, el artículo 37 de la misma ley impone al proveedor la obligación de cumplir con lo ofrecido, y si eso no es posible, debe reponer al consumidor los gastos necesarios que haya efectuado y, en su caso, pagar por los daños y perjuicios ocasionados.

Por lo anterior, le recomendamos presentar su reclamación en la Delegación de esta Procuraduría, que se ubica en Blvd. Madero núm. 744, colonia Centro, C.P. 80000, Culiacán, Sinaloa.

Más caro el remedio

Revista del Consumidor:

Escribo esta carta con el fin de que me orienten y me ayuden, si es posible, a resolver los daños que me ocasionó una conocida crema.

El producto al que me refiero es *Hidro-Activa Plenitud* de **L'oréal**.

Soy una joven de 20 años y tengo el cutis grasoso, por lo que padecía de acné muy leve; a causa de un proceso de deshidratación y por los daños que estaba sufriendo mi piel debido a la exposición a los rayos del sol empecé a usar la crema de **L'oréal**, misma que lejos de solucionar mi problema, me causó uno mayor; como dije anteriormente, el acné de mi cara era muy leve y localizado en algunas regiones pequeñas; tras aplicarme la crema me surgió más acné, mucho más grande, y en zonas donde no tenía ni un solo "barrito".

La razón por la que decidí usar dicho artículo fue que en los anuncios transmitidos por televisión y en el folleto que acompaña al cosmético se indica que sirve para hidratar la piel del rostro, además no se menciona ninguna precaución o contraindicación.

Ahora no sé qué hacer para reparar el daño que este producto le ocasionó a mi cutis.

Les agradezco de antemano la atención que brinden a esta carta, así como la orientación y ayuda que me pueden proporcionar.

Estimada lectora:

Si un producto resulta potencialmente peligroso para el consumidor o para el ambiente, el artículo 41 de la Ley Federal de Protección al Consumidor obliga al proveedor a proporcionar un instructivo en el que se advierta sobre las características nocivas y explique con claridad el uso o destino recomendado, así como los posibles efectos que causa su empleo cuando no se toman en cuenta las indicaciones mencionadas.

El mismo artículo de la ley señala que el proveedor deberá responder por los daños y perjuicios que en su caso llegaren a resultar.

Por otro lado, y en relación con su problema, es importante tener presente uno de los principios básicos en las relaciones de consumo: "la protección de la vida, salud y seguridad del consumidor contra los riesgos provocados por prácticas en el abastecimiento de productos y servicios considerados peligrosos o nocivos".

En consecuencia, le recomendamos que acuda a interponer su queja a la Delegación de la Procuraduría en Zacatecas, Zac., sita en Genaro Codina núm. 710, colonia Centro, C.P. 98000.

Engaño en tiempos compartidos

Revista del Consumidor:

Por medio de la presente deseo hacer de su conocimiento los hechos ocurridos el día 6 de agosto del presente año, que comenzaron con una llamada telefónica a mi domicilio, realizada por una persona que se identificó como el licenciado Peña.

Este individuo me informó que había obtenido un premio, consistente en un viaje a Zihuatanejo con hospedaje gratuito para cuatro personas durante tres días y dos noches. Yo le aclaré que si trataba de venderme un tiempo compartido, condominio, libros, seguros, o lo que fuera, no estaba interesado, a lo cual él me respondió que era un concurso en el que la selección se hacía por computadora.

Añadió que representaba a una empresa denominada **Promotora Grupo M**, y que yo había sido premiado por utilizar la tarjeta **Carnet** en establecimientos nacionales como **Comercial Mexicana**, **Superama**, **Gigante**, **Aurrera**, etcétera; me explicó que dicho "premio" era un incentivo para seguir realizando mis consumos en las cadenas de supermercados nacionales y no en las extranjeras como **K Mart**, **Price Club** o **Sam's**.

Tras mucha insistencia de su parte y reticencia de la mía, acepté acudir a la dirección que me indicó, acompañado de mi esposa (requisito indispensable). Además me convenció de ir ese mismo día pues de aquella manera tendría la ventaja de poder participar en un sorteo adicional, mediante el cual podría obtener los boletos de avión correspondientes totalmente gratis. Él me atendería personalmente.

En las oficinas de **Promotora Grupo M** (Augusto Rodin núm. 128, colonia San Juan Mixcoac), una señorita me solicitó el número clave que me había dado el licenciado Peña (146) y me indicó que para obtener el certificado sería necesario que permaneciera allí durante 45 minutos. Confirmé mis temores de que trataban de venderme algo y por lo tanto solicité, un poco molesto, entrevistarme con el licenciado Peña, pero me notificaron que no se encontraba. Fui atendido por otra persona que me entregó el documento que me autorizaba a "gozar" del beneficio mencionado (anexo fotocopia). Entonces saqué a colación el asunto del sorteo de los boletos de avión. Se me dijo que debía anotarme en una lista escribiendo los cuatro últimos números de mi tarjeta de crédito.

Debo aclarar que antes de asistir a la cita pregunté si dicha empresa estaba autorizada para efectuar este tipo de sorteos y me enteré que cuentan con el permiso de la Secretaría de Gobernación, por lo que pensé que era un concurso legal.

Las personas que laboran en **Promotora Grupo M** u **Hotelería Turística, S.A. de C.V.** (según dice el "certificado"), engañan a los consumidores diciéndoles que han obtenido un codiciado premio. Es por ello que solicito:

a) Que esta compañía reciba la visita de un inspector de la Profeco, ya que desde mi punto de vista no opera conforme a derecho, y está afectando los intereses de la ciudadanía.

b) Que sea sancionada.

c) Que se investigue por qué medios esta organización se enteró de que yo utilizo la tarjeta de crédito **Carnet**.

Nota: El día 10 de agosto, el licenciado Peña me localizó telefónicamente, pensando que había faltado a la cita. Previamente indagué sobre el permiso para sorteos de la Secretaría de Gobernación y acerca de la persona que me había atendido el sábado anterior; como lo presioné con esta información, me comunicó con su superior, quien se identificó como el licenciado Emilio Martínez; esta persona me confirmó que sí poseían un permiso, pero que no lo tenía a la mano, y ante la pregunta de cuál era el nombre completo del licenciado Peña, se negó a proporcionármelo y me dijo: "hágale como quiera".

Sin más por el momento y en espera de que mi solicitud sea atendida por el bien de nuestra comunidad y por un México mejor, me despido de ustedes.

Atentamente
L.A.E. Jorge Santibáñez Bueno
Grecia núm. 31
Col. Olimpia,
Pedregal de Carrasco
C.P. 04700

Señor Santibáñez:

La información que nos proporciona en su carta es sumamente valiosa para nosotros, ya que constituye una buena oportunidad para recordarle al público consumidor que debe tener especial cuidado en no aceptar ese tipo de ofrecimientos.

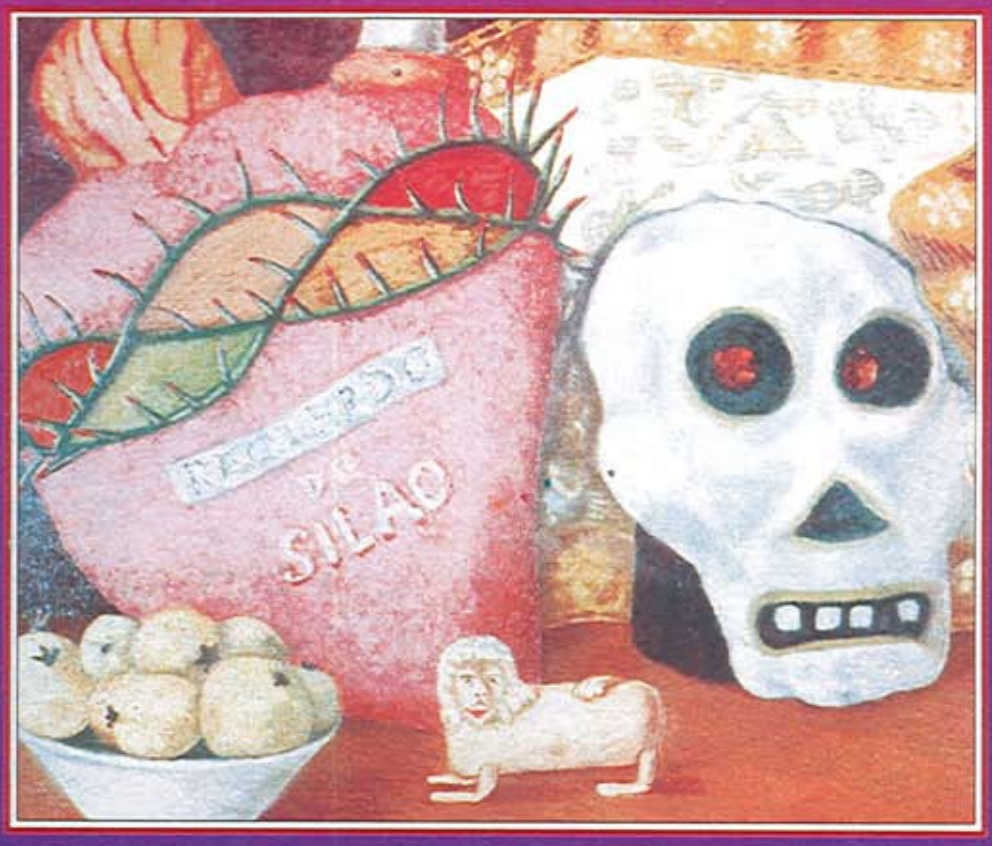
Asimismo, es la pauta para que la Procuraduría realice la inspección necesaria, que tenga como finalidad determinar las probables violaciones a la Ley Federal de Protección al Consumidor, e informar a las autoridades competentes en materia de sorteos que hagan lo propio para resolver esta situación anormal.

Por otro lado es importante señalar que de acuerdo con el artículo 37 de la mencionada ley, la falta de veracidad en los informes, datos y condiciones prometidas o sugeridas, dará lugar al cumplimiento de lo ofrecido o, cuando esto no sea posible, a la reposición de los gastos que pruebe haber efectuado el consumidor y, en su caso, al pago de daños y perjuicios.

La Revista del Consumidor es una publicación mensual de capacitación y orientación a los consumidores. Para suscripciones y ventas llamar al 611-73-79, 611-75-23 y 598-67-81. El contenido de los artículos firmados no necesariamente refleja la filosofía de la revista. Se incluyen como parte de nuestros principios editoriales de búsqueda de pluralidad y encuentro de corrientes de opinión. Esta publicación no autoriza la utilización de ninguno de los materiales publicados para fines publicitarios o comerciales. La violación de esta disposición ameritará denuncia ante las autoridades correspondientes.

Se autoriza expresamente la reproducción total o parcial de los textos o estudios incluidos en esta revista, siempre que se utilicen para orientación y capacitación de la población y se indique su procedencia.

Certificado de licitud de título núm. 1127 y de contenido núm. 639, expedidos por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas el 30 de abril de 1981. Se reservan todos los derechos respecto del título de esta publicación conforme a la Unión Internacional de Derechos de autor. Registrada como correspondencia de Segunda Clase por la Dirección General de Correos. Registro núm. 015-1176. Características 218621140. Distribución nacional. Impreso en los talleres de Ediciones Especializadas Mexicanas, S. A. de C.V., Escape núm. 4 D, Fracc. Alce Blanco, Naucalpan, c.p. 53370, Edo. de México.



Como una pintura

Como una pintura
nos iremos borrando.
Como una flor
hemos de secarnos
sobre la tierra.
Cual ropaje de plumas
del quetzal, del zacuan,
del azulejo, iremos pereciendo.
Iremos a su casa.

Llego hasta acá,
anda ondulando la tristeza
de los que viven ya en el interior de ella.
No se les llore en vano
a águilas y tigres...
¡Aquí iremos desapareciendo:
nadie ha de quedar!

Príncipes, pensadlo,
oh, águilas y tigres:
pudiera ser jade,
pudiera ser oro,
también allá irán
donde están los descorporizados.
¡Iremos desapareciendo:
nadie ha de quedar!

(Traducción Ángel M. Garibay)

Vida Fugaz

¡Así es como vivimos!:
breve instante a tu lado,
junto a ti, Autor de la Vida.
Vine a que me conozcan
aquí, sobre la Tierra.
¡Nadie habrá de quedarse!:
Plumas de quetzal se hacen trizas,
pinturas se van destruyendo,
las flores se marchitan.
¡Todo es llevado allá
a la casa del Sol!

Nezahualcóyotl

Olga Costa: "Recuerdos de Silao"
Proporcionada por: Instituto de Investigaciones Estéticas. U.N.A.M.

Sólo para tus labios

México es un país lleno de colorido, paisajes y música, y eso se refleja en su gente cálida y alegre. Y es esta tierra mágica que da origen a mujeres apasionadas, a veces misteriosas y otras alegres, espontáneas y dedicadas. Sensibilidad y frescura que se traducen en belleza. Belleza que inspira a crear. Es por esto que Max Factor International ha diseñado una línea de labiales que resaltan la esencia de la mujer mexicana: Colorfast Lipstick. En ella se suman vibrantes tonos que llenan los labios de expresión y vivacidad. Atractivas, románticas, celosas, sentimentales. Colorfast Lipstick interpreta a cada mujer y enfatiza su vida con colores encendidos que van desde corales y rosas, hasta orquídeas o terracotas, cada tono describe una forma de ser, un estilo, y un estado de ánimo. Inmersas en un mundo en que el color es una pieza fundamental para transmitir el propio ser, Colorfast Lipstick proporciona ricas texturas que resaltan la belleza y la personalidad con labiales que acondicionan y dan brillo perdurable por su fórmula cremosa. Mujeres únicas, llenas de vida que se expresan y que son escuchadas al conversar, al sonreir. Mujeres impactantes.

0 10722 80016 1

Estudio de calidad

Conozca cuál es la mejor camisa de vestir

ISSN0188-2708

COLECCIONABLE

Introducción

A través de la experiencia adquirida por los investigadores del Laboratorio de la Profeco en lo que se refiere a la calidad de los productos y la forma de evaluarla mediante diversas pruebas, se ha adoptado como lineamiento principal la normatividad nacional y extranjera para determinar el grado de excelencia de varios artículos, entre los que se encuentran las prendas de vestir. La Profeco decidió realizar una evaluación de la calidad de las camisas de vestir, con el fin de orientar al consumidor en la compra de este producto, a través de una relación calidad-precio; además se incluyen recomendaciones para el uso de estas prendas, así como su referencia con los productos de importación que abundan actualmente en el mercado nacional. El presente estudio tomó en cuenta las camisas de vestir nacionales y de importación de las tallas 36, 38, 40, 42 y 44, de los diferentes materiales en que son fabricadas (100 por ciento algodón y las mezclas de poliéster-algodón en su gama disponible en el mercado), blancas y de varios colores.

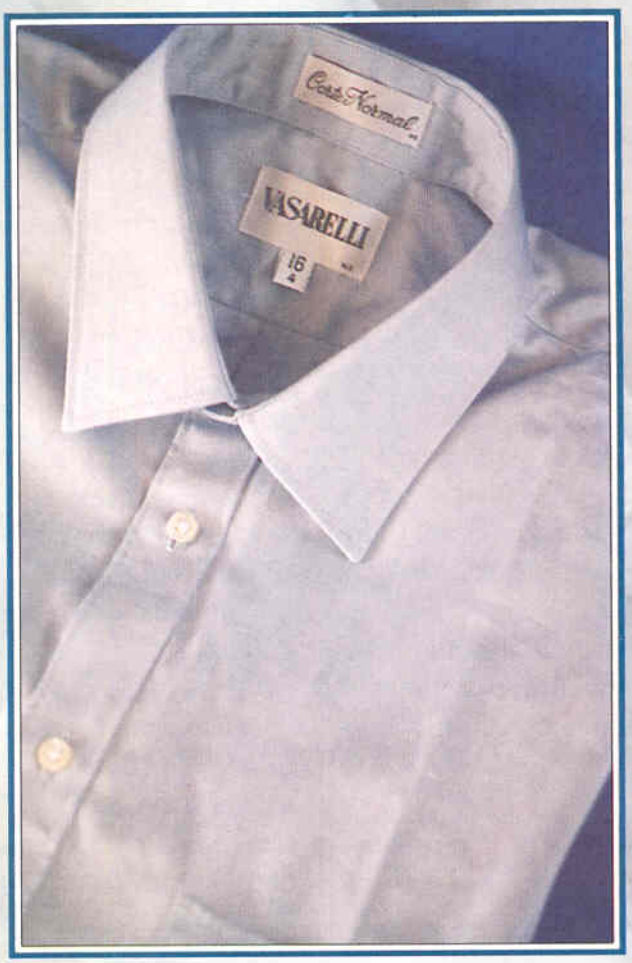
Normatividad y muestras

El análisis se basó en las normas mexicanas e internacionales, así como en los métodos de prueba de la AATCC (Asociación de Químicos y Coloristas Textiles), aplicables a los productos de referencia.

La cantidad de muestras fue de tres a cinco por modelo (los más representativos del mercado), de la misma talla, color y porcentaje de insumos (fibras).

¿Qué aspectos se evaluaron?

- Información al consumidor
- Acabados
- Apariencia después del lavado
- Tallas y dimensiones
- Identificación de fibras
- Densidad del tejido
- Gramaje de la tela
- Resistencia a la tensión
- Resistencia de las costuras



- Estabilidad dimensional al lavado húmedo
- Resistencia a la formación de frisas (borlas o *pilling*)
- Solidez del color a la luz
- Solidez del color al lavado
- Solidez del color al sudor
- Solidez del color al frote
- Resistencia a la abrasión

¿Cuáles fueron los resultados obtenidos?

Camisas de vestir (color) 100 por ciento algodón: Las marcas **Manchester Royal** modelo *5714* (México), **Paul Rodon** modelo *Counture* (Corea), **Verzini** modelo *Yucatán* (México) y **Hugo Boss** modelo *200* (Suiza) obtuvieron las más altas calificaciones y, por ende, evidenciaron la mejor calidad.

Camisas de vestir (color) 60 por ciento algodón-40 por ciento poliéster: Vasarelli, en su modelo *124 LV*, proporciona información de gran importancia al consumidor, como recomendaciones para la conservación, limpieza y trato especial que se le debe otorgar a la prenda.

La confección de esta marca resultó excelente pues las telas empleadas no presentaron defectos graves y la apariencia de la camisa después de lavada y planchada fue inmejorable. El porcentaje de fibras que especifica el fabricante cumple satisfactoriamente con la tolerancia establecida, y las tallas se apegan a los lineamientos normativos.

Estas camisas pueden resistir esfuerzos considerables, no encogen, no se forman borlas en su superficie, además de que el teñido ofrece buena permanencia y posee una excelente resistencia al desgaste.

Camisas de vestir (color) 55 por ciento algodón-45 por ciento poliéster: Las marcas **Geoffrey Beene** modelo *Broadcloth* y **Sears Roebuck** modelo *Since 1886* (importadas de Estados Unidos y Sri Lanka respectivamente) ofrecen al consumidor artículos de alta calidad.

Brindan la información necesaria para su adecuada limpieza y conservación; su con-

fección y apariencia después del lavado es excelente; y la tela que se utiliza en su elaboración está libre de defectos que pudieran disminuir su calidad global. Las tallas cumplen cabalmente con las especificaciones.

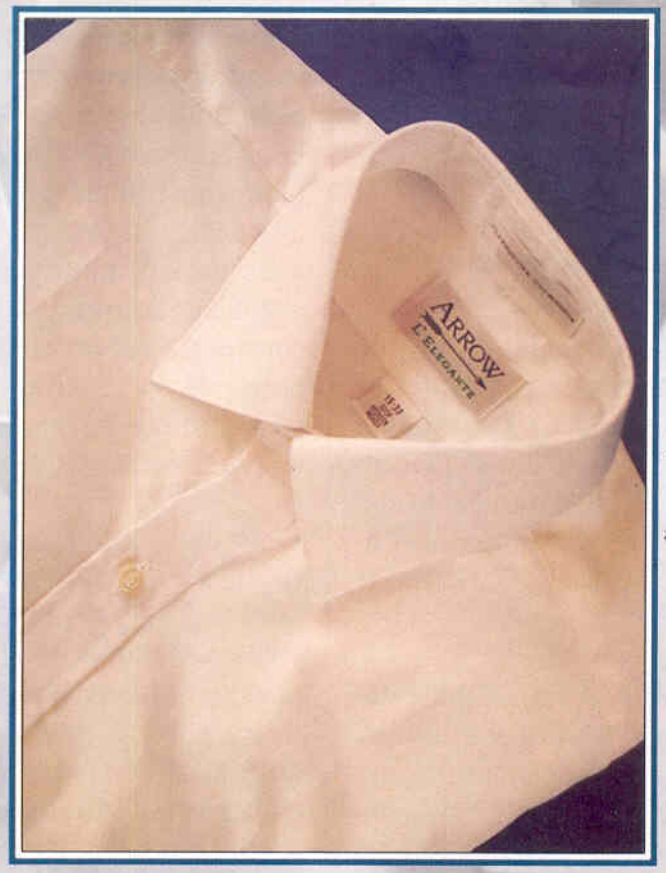
Camisas de vestir (color) 50 por ciento algodón-50 por ciento poliéster: La marca **Lordson Monsieur** modelo *Petrole* proporciona información completa y veraz al consumidor, presenta excelente confección y la tela con la que está elaborada evidenció buena regularidad en sus hilos, además de no presentar defectos que demeriten su calidad; después de lavada y planchada se observó una apariencia excelente. Las tallas cumplen con las especificaciones establecidas, sin embargo, esta marca tuvo problemas en lo referente al porcentaje de fibras que contiene la tela.

Camisas de vestir (color) 35 por ciento algodón-65 por ciento poliéster: **Arrow Golden** y **Bill Blass** en sus modelos *Paddock* y *9000* obtuvieron las máximas calificaciones; solamente se observaron ligeras desviaciones en la cobertura (cuenta) de **Arrow** y ligereza (gramaje) de la tela en **Bill Blass**; además, esta última marca exhibió ligeras deficiencias en el teñido.

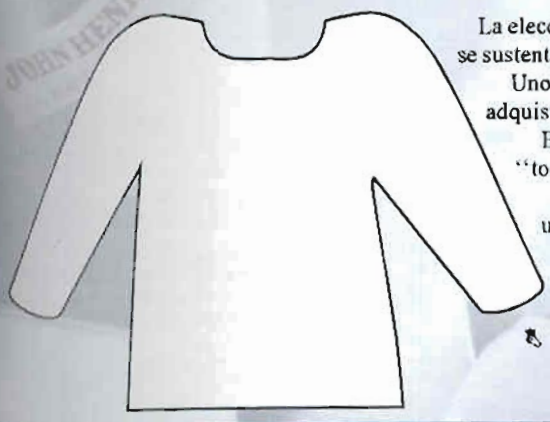
Camisas de vestir (color) 30 por ciento algodón-70 por ciento poliéster: Las marcas **Grand Pascal** modelo *147* (nacional) y **Christian Dior** modelo *Monsieur 128* (importada de Francia) son de buena calidad.

Ambas camisas presentan datos indispensables para su conservación, limpieza y cuidados especiales. En lo que respecta a la confección, la marca **Christian Dior** mostró mejores características que la **Grand Pascal**.

Camisas de vestir (color) 25 por ciento algodón-75 por ciento poliéster: Las marcas **Manchester Royal** *5922* y **Pierre Cardin** *1501* evidenciaron muy buena calidad. La información que ofrecen al consumidor es completa y fundamental, ya que se refiere a la conservación e instrucciones de limpieza. La confección y la apariencia



Recomendaciones de compra



La elección de una camisa de vestir, como en el caso de muchas otras prendas, se sustenta en la moda, el estilo de vida, los ingresos económicos y la edad.

Uno de los aspectos más importantes que el consumidor considera en la adquisición de una prenda de vestir es el color.

En el teñido de las camisas de vestir se emplean los denominados "tonos pastel", los cuales a veces "enmascaran" la decoloración.

A continuación le brindamos algunas recomendaciones para realizar una buena compra en camisas de vestir:

- Pruébese la prenda para asegurarse de que la talla sea apropiada y tenga el ajuste aceptable.
- Evalúe el color, estilo, aspecto y calidad de la confección.
- Revise las características de las fibras textiles de la prenda.

es excelente en ambas prendas, pero en cuestión de tallas, el modelo *1501* de **Pierre Cardin** rebasó las especificaciones establecidas.

Camisas de vestir (color) 20 por ciento algodón-80 por ciento poliéster: Las muestras que sobresalen son **Mariscal** modelo *Montecarlo* y **Calvin Klein** *0067*, con 91 y 90 puntos respectivamente. Las telas empleadas son de alta calidad y la confección es satisfactoria; la apariencia después del lavado resulta excelente. No obstante, las dos marcas presentan una deficiencia al no corresponder el porcentaje de fibras de poliéster y algodón con las especificaciones.

Camisas de vestir (blancas) 100 por ciento algodón: Christian Dior Monsieur modelo *137820*, **Verzini** modelo *Morse* y **Arrow Honore** *Paddock* mostraron una calidad notable, destacando ligeramente la primera marca. Sus excelentes terminados, su correspondencia en tallas, y la información completa y veraz que proporcionan al consumidor, hacen de estas prendas un artículo recomendable.

Camisas de vestir (blancas) 30 por ciento algodón-70 por ciento poliéster: La marca **Manchester Royal** modelos *5600 L* y *5720 L* alcanzaron altas calificaciones. Ofrecen la información completa al consumidor, las telas no presentaron defectos importantes, su confección y apariencia resultaron excelentes, además de que las tallas corresponden fielmente a las especificaciones normativas. La única falla se encontró en la cantidad de hilos, la cual no fue satisfactoria en ambos casos.

Camisas de vestir (blancas) 25 por ciento algodón-75 por ciento poliéster: Arrow L'elegante modelo *Sassi* y **Manchester Royal** *5302* fueron las mejores opciones. Estas prendas ofrecen al consumidor información de importancia sobre su conservación y limpieza.

La confección resultó excelente y las telas utilizadas están libres de defectos, aunque después del lavado, el modelo *5302* tuvo algunas deficiencias en su apariencia. En lo referente a las tallas, cumplieron íntegramente con las especificaciones normativas.

Los detalles de las pruebas y sus evaluaciones específicas se muestran en las tablas que le presentamos a continuación. Si usted requiere de mayor información sobre el presente estudio, acuda a nuestras oficinas ubicadas en Insurgentes Sur núm. 1228, 7° piso, colonia Tlacoquemécatl del Valle, Distrito Federal; o bien, llame al teléfono 559-72-96 extensión 242.

CAMISAS DE VESTIR (BLANCAS)

		100% ALGODÓN			30% ALGODÓN 70% POLIÉSTER		25% ALGODÓN 75% POLIÉSTER	
MARCA		CHRISTIAN DIOR MONSIEUR	VERZINI	ARROW HONORE	MANCHESTER ROYAL	MANCHESTER ROYAL	ARROW L'ELEGANTE	MANCHESTER ROYAL
MODELO		I3T820	MORSE BCO	PADDOCK	5600 L	5720 L	SASSI	5302
PAIS DE ORIGEN		HONG KONG	MEXICO	MEXICO	MEXICO	MEXICO	MEXICO	MEXICO
INFORMACION AL CONSUMIDOR		☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
ACABADOS EN TELA Y CONFECCION		☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
APARIENCIA DESPUES DEL LAVADO		◧	☐	☐	☐	☐	☐	☐
VERIFICACION DE TALLAS		☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
IDENTIFICACION DE FIBRAS		☐	☐	☐	☐	☐	☐	■
CUENTA (No. de hilos por unidad de longitud)		☐	◧	◧	■	■	◧	◧
GRAMAJE (Peso por área)		◧	◧	◧	■	■	◧	◧
RESISTENCIA A LA TENSION	HILOS VERTICALES	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
	HILOS HORIZONTALES	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
RESISTENCIA DE COSTURAS		☐	☐	◧	☐	☐	◧	◧
ESTABILIDAD AL ENCOGIMIENTO	HILOS VERTICALES	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
	HILOS HORIZONTALES	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
RESISTENCIA A LA FORMACION DE BORLAS		☐	☐	☐	☐	◧	☐	☐
RESISTENCIA AL DESGASTE		☐	☐	☐	☐	☐	◧	☐
PRECIO UNITARIO N$		169.00	179.00	120.00	95.00	95.00	97.00	109.00
EVALUACION GLOBAL DE CALIDAD		98	97	97	94	93	92	90

☐ EXCELENTE
◧ BIEN
▣ REGULAR
■ DEFICIENTE

CAMISAS DE VESTIR (COLOR)

		30% ALGODÓN 70% POLIÉSTER		25% ALGODÓN 75% POLIÉSTER	
MARCA		GRAND PASCAL	CHRISTIAN DIOR	MANCHESTER ROYAL	PIERRE CARDIN
MODELO		147	MONSIEUR 128	5922	1501
PAIS DE ORIGEN		MEXICO	FRANCIA	MEXICO	MEXICO
INFORMACION AL CONSUMIDOR		☐	☐	☐	☐
ACABADOS EN TELA Y CONFECCION		◧	☐	☐	☐
APARIENCIA DESPUES DEL LAVADO		☐	☐	☐	☐
VERIFICACION DE TALLAS		☐	☐	☐	■
IDENTIFICACION DE FIBRAS		☐	■	■	■
CUENTA (No. de hilos por unidad de longitud)		■	◧	■	■
GRAMAJE (Peso por área)		■	◧	■	■
RESISTENCIA A LA TENSION	HILOS VERTICALES	☐	■	☐	☐
	HILOS HORIZONTALES	☐	■	☐	☐
RESISTENCIA DE COSTURAS		◧	◧	◧	◧
ESTABILIDAD AL ENCOGIMIENTO	HILOS VERTICALES	☐	☐	☐	☐
	HILOS HORIZONTALES	☐	☐	☐	☐
RESISTENCIA A LA FORMACION DE BORLAS		◧	☐	☐	☐
RESISTENCIA A LA DECOLORACION	A LA LUZ	■	◧	☐	☐
	AL LAVADO HUMEDO	☐	☐	☐	☐
	AL SUDOR	☐	☐	☐	☐
	AL FROTE EN SECO	☐	☐	☐	☐
	AL FROTE HUMEDO	☐	☐	☐	☐
RESISTENCIA AL DESGASTE		☐	☐	☐	☐
PRECIO UNITARIO N$		49.90	149.00	129.00	90.50
EVALUACION GLOBAL DE CALIDAD		86	86	83	80

☐ EXCELENTE
◧ BIEN
■ REGULAR
■ DEFICIENTE

CAMISAS DE VESTIR (COLOR)

MARCA		MARISCAL	CALVIN KLEIN	JOHN HENRY	EGOISTE	VOGUE	LORD LUGANO
MODELO		MONTECARLO	0067	20628 CAMBRIDGE	0400	V-1	[illegible]
PAIS DE ORIGEN		MEXICO	MEXICO	MEXICO	MEXICO	MEXICO	MEXICO
INFORMACION AL CONSUMIDOR							
ACABADOS EN TELA Y CONFECCION							
APARIENCIA DESPUES DEL LAVADO							
VERIFICACION DE TALLAS							
IDENTIFICACION DE FIBRAS							
CUENTA (No. de hilos por unidad de longitud)							
GRAMAJE (Peso por área)							
RESISTENCIA A LA TENSION	HILOS VERTICALES						
	HILOS HORIZONTALES						
RESISTENCIA DE COSTURAS							
ESTABILIDAD AL ENCOGIMIENTO	HILOS VERTICALES						
	HILOS HORIZONTALES						
RESISTENCIA A LA FORMACION DE BORLAS							
RESISTENCIA A LA DECOLORACION	A LA LUZ						
	AL LAVADO HUMEDO						
	AL SUDOR						
	AL FROTE EN SECO						
	AL FROTE HUMEDO						
RESISTENCIA AL DESGASTE							
PRECIO UNITARIO N$		80.00	69.00	95.50	48.90	79.00	49.90
EVALUACION GLOBAL DE CALIDAD		91	90	87	87	87	86

EXCELENTE
BIEN
REGULAR
DEFICIENTE

20% ALGODÓN
80% POLIÉSTER

NINA RICCI	CHEROKEE	PERTEGAZ	BILL BLASS	CHARLES JOURDAN	LAVIN FRANCE	ARISTOS	SERGIO VALENTE	NINA RICCI	JEAN BIJEAU	CIMARRON
0062	709313	3000	9000	105 MONSIEUR	407206	CO 307	905207	1502	03646	860118
MEXICO	MEXICO	MEXICO	MEXICO	MEXICO	MEXICO	MEXICO	MEXICO	MEXICO	MEXICO	MEXICO
44.90		85.00	99.00	54.00	32.90	51.50	39.90	59.00	54.90	29.90
85	85	85	84	84	84	83	83	81	81	78

CAMISAS DE VESTIR (COLOR)

100% ALGODÓN

MARCA		MANCHESTER ROYAL	PAUL RODON	VERZINI	HUGO BOSS	AGGIO	VERZINI	VALENTINO UOMO	NINA RICCI
MODELO		5714	COUNTURE	YUCATAN	200	N.P.	MORSE	551515	900
PAIS DE ORIGEN		MEXICO	COREA	MEXICO	SUIZA	INDONESIA	MEXICO	ITALIA	MEXICO
INFORMACION AL CONSUMIDOR		☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
ACABADOS EN TELA Y CONFECCION		☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
APARIENCIA DESPUES DEL LAVADO		☐	☐	☐	☐	☐	☐	◧	☐
VERIFICACION DE TALLAS		☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
IDENTIFICACION DE FIBRAS		☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
CUENTA (No. de hilos por unidad de longitud)		◧	◧	◧	◧	◧	◧	☐	◧
GRAMAJE (Peso por área)		☐	☐	◧	☐	◧	■	☐	☐
RESISTENCIA A LA TENSION	HILOS VERTICALES	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
	HILOS HORIZONTALES	☐	☐	☐	☐	■	☐	☐	☐
RESISTENCIA DE COSTURAS		☐	◧	☐	☐	☐	◧	◧	■
ESTABILIDAD AL ENCOGIMIENTO	HILOS VERTICALES	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
	HILOS HORIZONTALES	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
RESISTENCIA A LA FORMACION DE BORLAS		☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
RESISTENCIA A LA DECOLORACION	A LA LUZ	☐	☐	☐	◧	☐	☐	☐	■
	AL LAVADO HUMEDO	☐	☐	☐	☐	☐	☐	◧	☐
	AL SUDOR	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
	AL FROTE EN SECO	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
	AL FROTE HUMEDO	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
RESISTENCIA AL DESGASTE		☐	☐	☐	◧	☐	☐	☐	☐
PRECIO UNITARIO N$		115.00	145.00	189.00	299.00	126.00	179.00	290.00	260
EVALUACION GLOBAL DE CALIDAD		99	98	98	97	95	95	95	94

N.P.: No Presenta.

☐ EXCELENTE
◧ BIEN
◧ REGULAR
■ DEFICIENTE

ARROW ST. HONORE	CLAIRBORNE	YVES SAINT LAURENT	PRINCIPE MATTEO	RATHZEL DESIGN	ENRICO BOSELLI	YVES SAINT LAURENT	MILENA	UNITED COLORS OF BENETTON	GIAMPIERO DE SANTIS	GRAND PASCAL	ZAGA
FACOCK	86251039	403	1603	N.P.	N.P.	1203	61174-0	A/W 92	03646	173	N.P.
MEXICO	MALASIA	MEXICO	ITALIA	COLOMBIA	ITALIA	MEXICO	ITALIA	TAILANDIA	ITALIA	MEXICO	MEXICO
150.00	152.00	144.00	269.00	189.00	199.00	144.00	179.00	178.00	229.00	49.00	36.00
94	92	91	91	91	90	89	88	87	85	84	81

CAMISAS DE VESTIR (COLOR)

35 % ALGODÓN
65% POLIÉSTER

MARCA		ARROW GOLDEN	BILL BLASS	PACO RABANNE	RISCAL	MARISCAL
MODELO		PADDOCK	9000	3500	600208	550 CASSINO
PAIS DE ORIGEN		MEXICO	MEXICO	MEXICO	MEXICO	MEXICO
INFORMACION AL CONSUMIDOR		☐	☐	☐	☐	☐
ACABADOS EN TELA Y CONFECCION		☐	☐	☐	☐	☐
APARIENCIA DESPUES DEL LAVADO		☐	☐	☐	☐	☐
VERIFICACION DE TALLAS		☐	☐	◧	☐	◧
IDENTIFICACION DE FIBRAS		☐	☐	☐	☐	☐
CUENTA (No. de hilos por unidad de longitud)		■	☐	◧	■	■
GRAMAJE (Peso por área)		☐	■	◧	◧	■
RESISTENCIA A LA TENSION	HILOS VERTICALES	☐	☐	☐	☐	☐
	HILOS HORIZONTALES	☐	☐	☐	☐	☐
RESISTENCIA DE COSTURAS		◧	◧	◧	◧	◧
ESTABILIDAD AL ENCOGIMIENTO	HILOS VERTICALES	☐	☐	☐	☐	☐
	HILOS HORIZONTALES	☐	☐	☐	☐	☐
RESISTENCIA A LA FORMACION DE BORLAS		☐	☐	☐	■	☐
RESISTENCIA A LA DECOLORACION	A LA LUZ	☐	◧	◧	☐	◧
	AL LAVADO HUMEDO	☐	◧	☐	◧	☐
	AL SUDOR	☐	☐	☐	☐	☐
	AL FROTE EN SECO	☐	☐	☐	☐	☐
	AL FROTE HUMEDO	☐	☐	☐	☐	☐
RESISTENCIA AL DESGASTE		☐	☐	☐	☐	☐
PRECIO UNITARIO N$		117.00	99.00	99.00	42.92	73.0
EVALUACION GLOBAL DE CALIDAD		96	94	93	92	90

☐ EXCELENTE
◧ BIEN
◧ REGULAR
■ DEFICIENTE

N.P.: No Presenta.

JOHN HENRY	OLEG CASSINI	PERTEGAZ	VAN HEUSEN	GUY LAROCHE	INTERNA-CIONAL	CATIS	KENNETH STEVENS	HAMBARUCHI
20238	149	2400	200	GL-01	N.P.	0380	31289	0302
MEXICO	MEXICO	MEXICO	MEXICO	MEXICO	COREA	CHINA	COREA	CHINA
85.50	49.90	85.00	87.00	115.00	49.90	29.80	85.10	29.80
91	89	89	89	89	89	86	86	81

TABLA DE PONDERACION
(camisas blancas)

			PUNTUACION
A) Información al consumidor			
	Completa		(5) E
	Incompleta		(0) D
B) Acabados en tela y confección			
	Excelente		(16) E
	Bien		(15) B
	Regular		(14) R
	Deficiente		(13) D
C) Apariencia despues del lavado			
	(4) E		
	(3) B		
	(2) R		
	(1) D		
D) Correspondencia dimensional			
		Dimensiones correctas	
	Excelente	6 y 5	(10) E
	Bien	4	(9) B
	Regular	3	(8) R
	Deficiente	2	(7) D
E) Identificación de fibras (± 3%)			
	Cumple		(5) E
	No cumple		(0) D
F) Densidad			
	220 Hilos totales		(5) E
	Del 219 - 200		(4) B
	Del 199 - 190		(3) R
	Del 189		(2) D
G) Gramaje			
	De 120 g ± 5 %		(5) E
	De 113 - 107		(4) B
	De 127 - 133		(4) B
	De 106 - 100		(3) R
	De 134 - 140		(3) R
	Menor de 98		(2) D
	Mayor de 140		(2) D
H) Resistencia a la tensión		CUMPLE	NO CUMPLE
(urdimbre 39.2 ± 2 N/cm)		(1) E	(0) D
(trama 21.56 ± 2% N/cm)		(1) E	(0) D

I) Resistencia de costuras (kg/cm)		(3) E (2) B (1) R (0) D
J) Estabilidad dimensional al lavado (± 2.5% máximo de cambios dimensionales)	Cumple No cumple	(10) E (0) D
K) Resistencia a la formación de frisas	Grado 5 Grado 4 Grado 3 Grado 2 Grado 1	(5) E (4) B (3) R (2) D (2) D
L) Resistencia a la abrasión (% peso perdido)	0 - 3% 3.1 - 6% 6.1 - 9% 9.1 %	(30) E (25) B (20) R (15) D
OBSERVACIONES:	(E) Excelente (B) Bien (R) Regular (D) Deficiente	

TABLA DE PONDERACION
(camisas de color)

			PUNTUACION
A) Información al consumidor	Completa Incompleta		(5) E (0) D
B) Acabados en tela y confección	Excelente Bien Regular Deficiente		(8) E (7) B (6) R (5) D
C) Apariencia después del lavado	(2) E (1) B (0) R * No hubo deficientes		
D) Correspondencia dimensional		Dimensiones correctas	
	Excelente	6 y 5	(5) E
	Bien	4	(4) B
	Regular	3	(3) R
	Deficiente	2	(2) D

E) Identificación de fibras (± 3%)			
	Cumple		(5) E
	No cumple		(0) D
F) Densidad			
	Urdimbre + trama		
	220 Hilos totales		(5) E
	Del 219 - 200		(4) B
	Del 199 - 190		(3) R
	Del 189		(2) D
G) Gramaje			
	De 120 g ± 5 %		(5) E
	De 113 - 107		(4) B
	De 127 - 133		(4) B
	De 106 - 100		(3) R
	De 134 - 140		(3) R
	Menor de 98		(2) D
	Mayor de 140		(2) D
H) Resistencia a la tensión		CUMPLE	NO CUMPLE
(urdimbre 39.2 ± 2 N/cm)		(1) E	(0) D
(trama 21.56 ± 2 N/cm)		(1) E	(0) D
I) Resistencia de costuras	Mayor de 29		(3) E
	15 - 28		(2) B
(kg/cm)	7 - 14		(1) R
	Menor de 7.0		(0) D
J) Estabilidad dimensional al lavado			
(± 2.5% máximo de cambios	Cumple		(5) E
dimensionales)	No cumple		(0) D
K) Resistencia a la formación de frisas			
	Grado 5		(5) E
	Grado 4		(4) B
	Grado 3		(3) R
	Grado 2		(2) D
	Grado 1		(1) D
L) Solidez del color			
(luz, lavado, sudor, ácido,	98 - 100%		(10) E
frote seco y húmedo)	96 - 97.9%		(9) B
	94 - 95.9%		(8) R
	93.9 %		(7) D
M) Resistencia a la abrasión			
(% peso perdido)			
	0 - 3%		(10) E
	3.1 - 6%		(9) B
	6.1 - 9%		(8) R
	9.1 %		(7) D

OBSERVACIONES:

(E) Excelente
(B) Bien
(R) Regular
(D) Deficiente